

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE
MAQUINARIA PESADA PARA EL TRATAMIENTO DE TABLEROS
AGLOMERADOS EN LA CIUDAD DE QUITO**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA**

GABRIELA BELÉN RECALDE RIVADENEIRA

DIRECTOR: ING. ARMANDO LITUMA

QUITO, NOVIEMBRE 2014

DIRECTOR:

Ing. Armando Lituma

INFORMANTES:

Ing. Diego Serrano

Ing. Mariano Merchán

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo se lo dedico a Dios y a su vez darle gracias por haberme dado la fortaleza y sabiduría para terminar un ciclo más en mi vida, a mis padres quienes con su ejemplo, sacrificio, amor y apoyo incondicional han estado conmigo en esta etapa; a mis hermanos por darme aliento y ánimos para culminar mi tesis; y un agradecimiento a todas aquellas personas que me han impartido sus conocimientos y me han guiado para la elaboración de este trabajo.

Gabriela

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 TENDENCIAS DEL MERCADO Y DESARROLLO DEL AGRONEGOCIO FORESTAL, 4

- 1.1 **MERCADO INTERNACIONAL, 4**
 - 1.1.1 Producto Interno Bruto a nivel Mundial, 4**
 - 1.1.2 Industria Forestal Mundial, 5**
 - 1.1.2.1 Industria de Tableros de madera aglomerados Mundial, 7
- 1.2 **MERCADO NACIONAL, 9**
 - 1.2.1 Producto Interno Bruto en el Ecuador (PIB), 9**
 - 1.2.2 Balanza Comercial en el Ecuador, 9**
 - 1.2.3 Inflación Ecuatoriana, 13**
 - 1.2.4 Sector Financiero, 13**
 - 1.2.5 Sectores con Mayor Participación en la Economía, 18**
- 1.3 **LA INDUSTRIA FORESTAL ECUATORIANA, 19**
 - 1.3.1 La Cadena Productiva en Ecuador, 24**
 - 1.3.2 Descripción de la Industria Forestal, 26**
 - 1.3.2.1 Industria de Transformación Primaria, 26
 - 1.3.2.2 Industria de Transformación Secundaria, 35
 - 1.3.3 Industria Forestal en la Ciudad de Quito, 39**

2 PROCESO PARA LA IMPORTACIÓN EN EL ECUADOR, 42

- 2.1 **EL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR, 42**
 - 2.1.1 Conceptos Básicos del Comercio Exterior, 42**
 - 2.1.2 Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS), 44**
 - 2.1.3 Clasificación Arancelaria, 50**
 - 2.1.3.1 Características de las Nomenclaturas aduaneras, 51
 - 2.1.3.2 Nomenclaturas de productos y actividades económicas, 51
 - 2.1.4 Base legal, 52**
 - 2.1.5 Proceso para calificar como importador, 55**
 - 2.1.6 Requerimientos previos como Importador, 57**
 - 2.1.6.1 Registro Único de Contribuyentes, 58
 - 2.1.6.2 Registro como importador en el SENAE, 58
 - 2.1.6.3 Autorización de Clave de Acceso al Sistema Interactivo de Comercio Exterior, 59
 - 2.1.6.4 Registro de Firma de Declaración Andina de Valor, 60
- 2.2 **TRIBUTOS PARA LAS IMPORTACIONES EN EL ECUADOR, 62**
- 2.3 **SUJETOS DE OBLIGACIÓN TRIBUTARIA, 63**
- 2.4 **PROCESO DE IMPORTACIÓN, 63**

3 PAÍSES PROVEEDORES DE MAQUINARIA PESADA PARA EL TRATAMIENTO DE TABLEROS AGLOMERADOS, 68

- 3.1 DESCRIPCIÓN ECONÓMICA ENTRE ITALIA, ALEMANIA Y CHINA, 68
 - 3.1.1 Avance tecnológico a nivel mundial, 70**
- 3.2 DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA A IMPORTAR, 71
 - 3.2.1 Sierra Escuadradora, 72**
 - 3.2.2 Sierra Vertical, 72**
 - 3.2.3 Seccionadoras, 73**
 - 3.2.4 Router CNC, 74**
 - 3.2.5 Termolaminadora, 76**
 - 3.2.6 Enchapadora para rectos, 76**
 - 3.2.7 Enchapadora para curvos, 77**

4 EMPRESA MADERAS Y SINTÉTICOS MASISA S.A., 78

- 4.1 LA EMPRESA MASISA ECUADOR, 78
- 4.2 PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS, 79
- 4.3 MISIÓN, 83
- 4.4 VISIÓN, 83
- 4.5 PILARES ESTRATÉGICOS, 83
- 4.6 PILARES EMPRESARIALES, 86
- 4.7 ESTRATEGIA DE TRIPLE RESULTADO, 87
- 4.8 RECONOCIMIENTOS DESTACADOS, 88
- 4.9 GOBIERNO CORPORATIVO, 89
- 4.10 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO, 89
 - 4.10.1 Tableros de partículas (Aglomerado), 92**
 - 4.10.2 Tableros de partículas PB, 92**
 - 4.10.3 Tableros MDF (Medium Density Fiberboard), 93**
- 4.11 PRESENCIA EN LATINOAMÉRICA, 96
 - 4.11.1 Estructura Organizacional, 97**
 - 4.11.2 Análisis F.O.D.A., 98**
 - 4.11.3 Esquema de Comercialización, 99**

5 VIABILIDAD ECONÓMICA – FINANCIERA, 101

- 5.1 EVALUACIÓN FINANCIERA, 101
- 5.2 ESTADOS FINANCIEROS, 102
 - 5.2.1 Estado de Situación Financiera, 102**
 - 5.2.2 Estado de resultados integral, 105**
 - 5.2.3 Análisis Vertical y Análisis Horizontal, 107**
 - 5.2.4 Estados Proyectados con maquinaria nueva, 114**
 - 5.2.4.1 Estado de Situación Financiera Proyectado, 115
 - 5.2.4.1.1 Cuentas y Documentos por cobrar Clientes, 116
 - 5.2.4.1.2 Anticipo a proveedores y Provisiones Corrientes, 117
 - 5.2.4.1.3 Impuestos y provisiones no corrientes, 117
 - 5.2.4.1.4 Inventario de productos terminados y mercadería en almacén, 118
 - 5.2.4.1.5 Activos Fijos, 118
 - 5.2.4.1.6 Depreciación de Activos Fijos, 120
 - 5.2.4.1.7 Costos de Importación, 121

	5.2.4.1.8Cuentas y documentos por pagar proveedores, 122
	5.2.4.1.9Reservas, 125
	5.2.4.2 Estado de resultados integral Proyectado, 128
	5.2.5 Flujo de Caja Proyectado, 133
	5.2.6 Índices Financieros, 135
5.3	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS SIN COMPRA DE LA MAQUINARIA, 138
5.4	INDICADORES DE EVALUACIÓN, 146
	5.4.1 Inversión Inicial, 146
	5.4.2 Tasa de Descuento, 147
	5.4.3 Valor Actual Neto (VAN), 148
	5.4.4 Tasa Interna de Retorno (TIR), 150
	5.4.5 Período de Recuperación de la Inversión, 151
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 153
6.1	CONCLUSIONES, 153
6.2	RECOMENDACIONES, 156
	BIBLIOGRAFÍA, 160
	GLOSARIO, 162

ÍNDICE DE CUADROS

- Cuadro N° 1: Producto Interno Bruto (PIB) en dólares corrientes (miles de millones) y porcentaje sobre el total mundial de los 50 países más grandes del mundo, 5
- Cuadro N° 2: Superficie Forestal por Región, 6
- Cuadro N° 3: Balanza Comercial, 10
- Cuadro N° 4: Tasas de interés activas y pasivas referenciales vigentes, 16
- Cuadro N° 5: Evolución trimestral de las tasas activas y pasivas efectivas referenciales año 2013, 17
- Cuadro N° 6: Sectores con mayor participación en la economía, 18
- Cuadro N° 7: Demanda final, 18
- Cuadro N° 8: Volumen de madera autorizada para aprovechar, según el origen, 25
- Cuadro N° 9: Aprovechamiento de madera en las diferentes regiones del país, según el tipo de bosque, 26
- Cuadro N° 10: Uso del suelo en la ciudad de Quito, 40
- Cuadro N° 11: Tipos de Incoterms clasificados en grupos 2012, 47
- Cuadro N° 12: Facilidades y barreras en la Legislación Ecuatoriana, 53
- Cuadro N° 13: Patrimonio forestal a diciembre 2013 (ha), 90
- Cuadro N° 14: Ventas de Masisa, 91
- Cuadro N° 15: Tableros de partículas (Aglomerado), 92
- Cuadro N° 16: Tableros de partículas PB, 93
- Cuadro N° 17: Tableros MDF (Medium Density Fiberboard), 94
- Cuadro N° 18: Principales puntos de venta, 95
- Cuadro N° 19: Análisis F.O.D.A., 98
- Cuadro N° 20: Estrategia multicanal de Masisa, 100
- Cuadro N° 21: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera del 2010 al 2013, 104
- Cuadro N° 22: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral del 2010 al 2013, 106
- Cuadro N° 23: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera - Análisis Vertical del 2010 AL 2013, 108
- Cuadro N° 24: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera - Análisis Horizontal del 2010 al 2013, 109
- Cuadro N° 25: Principales cuentas del Estado de Situación Financiera, 109
- Cuadro N° 26: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral – Análisis Vertical del 2010 AL 2013, 112
- Cuadro N° 27: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral – Análisis Horizontal del 2010 AL 2013, 113
- Cuadro N° 28: Utilidad Neta de los Años 2010 Al 2013, 114
- Cuadro N° 29: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado (del 2014 al 2018), 116
- Cuadro N° 31: Cuentas y documentos por cobrar clientes, 117
- Cuadro N° 32: Inflación promedio de los años 2009 al 2014, 117
- Cuadro N° 33: Inventario de productos terminados y mercadería en almacén, 118
- Cuadro N° 34: Distribución de la utilidad neta del ejercicio a los activos, 119
- Cuadro N° 35: Depreciación enchapadora, 121
- Cuadro N° 36: Liquidación de importación enchapadora, 122
- Cuadro N° 37: Cuentas y documentos por pagar proveedores pasivo corriente, 123

Cuadro N° 38:	Cuentas y documentos por pagar proveedores pasivo no corriente, 124
Cuadro N° 39:	Reserva legal, 125
Cuadro N° 40:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Vertical del año 2014 al 2018, 126
Cuadro N° 41:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Horizontal del año 2014 al 2018, 127
Cuadro N° 42:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado (del 2014 al 2018), 129
Cuadro N° 43:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Vertical del año 2014 al 2018, 131
Cuadro N° 44:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Horizontal del año 2014 al 2018, 132
Cuadro N° 45:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Flujo de Caja Proyectado del año 2010 al 2018, 134
Cuadro N° 46:	Indicadores financieros, 137
Cuadro N° 47:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado (del 2014 al 2018), 139
Cuadro N° 48:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Vertical del 2014 al 2018, 140
Cuadro N° 49:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Horizontal del 2014 al 2018, 141
Cuadro N° 50:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado (del 2014 al 2018), 142
Cuadro N° 51:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Vertical del 2014 al 2018, 143
Cuadro N° 52:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Horizontal del 2014 al 2018, 144
Cuadro N° 53:	Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Flujo de Caja Proyectado – Análisis Horizontal del 2014 al 2018, 145
Cuadro N° 54:	Inversión Inicial, 147
Cuadro N° 55:	Tasas para cálculo de la Tasa de Descuento, 148
Cuadro N° 56:	Valor Actual Neto (VAN), 149
Cuadro N° 57:	Tasa Interna de Retorno (TIR), 150
Cuadro N° 58:	Período de Recuperación de la Inversión (PRI), 152

ÍNDICE DE GRÁFICOS

- Gráfico N° 1: Producto Interno Bruto, 9
Gráfico N° 2: Balanza Comercial, 11
Gráfico N° 3: Exportaciones Productos Primarios, 11
Gráfico N° 4: Exportaciones Productos Industrializados, 12
Gráfico N° 5: Importaciones por uso o Destino Económico, 12
Gráfico N° 6: Inflación Anual, 13
Gráfico N° 7: Captaciones de Sistema Financiero, 14
Gráfico N° 8: Captaciones del Sistema Financiero Mensual, 14
Gráfico N° 9: Producción de tableros de madera, 31
Gráfico N° 10: Principales usos de la madera en el país según información disponible en el Sistema de Administración Forestal (SAF), 39
Gráfico N° 11: Proceso de importación ordinaria en el Ecuador, 67
Gráfico N° 12: Pilares Estratégicos de Masisa, 84
Gráfico N° 13: Uso de maderas de rápido crecimiento, 89
Gráfico N° 14: Presencia en Latinoamérica, 96
Gráfico N° 15: Estructura Organizacional, 97

ÍNDICE DE IMÁGENES

- Imagen N° 1: Sierra Escuadradora, 72
- Imagen N° 2: Sierra Vertical, 73
- Imagen N° 3: Seccionadoras, 74
- Imagen N° 4: Router CNC, 75
- Imagen N° 5: Termolaminadora, 76
- Imagen N° 6: Enchapadora para rectos, 77
- Imagen N° 7: Enchapadora para curvos, 77

RESUMEN EJECUTIVO

Para el desarrollo del presente proyecto, se ha analizado la viabilidad que tienen las empresas grandes, medianas o pequeñas, que se dedican a la producción y comercialización de tableros aglomerados, al momento de emprender proyectos de importación de maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados hacia la ciudad de Quito, las mismas que buscan mejorar la calidad en el servicio que otorgan a sus clientes.

Mediante un estudio macroeconómico y de la industria forestal en el Ecuador, se analiza el entorno que rodea a las empresas que desarrollan actividades dentro de este sector, la oferta y demanda del mismo y la ejecución del negocio forestal.

Adicionalmente, se describe el proceso de importación en el Ecuador, las normas internacionales (INCOTERMS) y un análisis de las facilidades o impedimentos para importar este tipo de maquinarias.

Posteriormente, se mencionan los países que cuentan con este tipo de tecnología y su estabilidad económica. También contiene una breve descripción de la posible maquinaria a ser importada y su funcionalidad.

A continuación, se presenta una introducción de la empresa Maderas y Sintéticos S.A., MASISA, objeto de estudio en el presente proyecto, se explica el giro del negocio, así como

también la cartera de productos que ofrece a sus clientes, la estructura organizacional y presencia en Latinoamérica.

Con la evaluación económica y financiera de la empresa se obtienen datos importantes que aportan a la argumentación para demostrar la factibilidad que tienen las empresas del sector forestal para la importación de maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados hacia la ciudad de Quito, como por ejemplo: el retorno que genera el proyecto, la estabilidad económica que posee y el periodo de recuperación de la inversión con sus respectivos indicadores.

Finalmente, se realiza una recapitulación del desarrollo de todo el proyecto a través de la fijación de conclusiones y recomendaciones.

INTRODUCCIÓN

El Ecuador se ha caracterizado por ser un país rico en recursos naturales, siendo su principal fuente de ingreso el petróleo. A lo largo de su historia otros productos han ido adquiriendo importancia económica, como: el banano, el café, el cacao, el camarón, la madera, las flores y el atún.

A pesar de tratarse de un país que presenta abundancia y potencialidad en lo relativo a recursos forestales, Ecuador sigue desarrollando principalmente actividades paralelas a las fases iniciales de procesamiento de la madera (madera aserrada y tableros) con la excepción de algunas remanufacturas.

La inversión en capacidad productiva, almacenamiento o puntos de distribución, se convierte en un reto para las pequeñas y grandes empresas ecuatorianas, que buscan salir de las fases iniciales de procesamiento de la madera y poder trascender a fases donde se genere un valor agregado.

A esto se debe agregar que la producción tecnológica nacional supone un porcentaje muy pequeño sobre el consumo total de maquinaria del país, convirtiéndose en el principal punto a solucionar dentro de la problemática de esta industria. Es por ello que la importación de nueva tecnología nace como una solución temporal, pero de gran impacto para las mismas, ya que les permitirá mejorar su productividad, calidad y servicio. Siendo así el Ecuador un

mercado interesante para las empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de maquinaria para trabajar con madera.

En los últimos años, la industria forestal ecuatoriana ha sufrido cambios debido a la tala ilegal de los bosques nativos, por ende el Gobierno ha implantado restricciones para este sector, por lo cual las empresas buscaron abrirse campo en un nuevo proyecto que es ofrecer un sustituto de la madera sólida, así apareciendo por primera vez en el año de 1978 la producción de Tableros Aglomerados de Madera aproximadamente una década después de la suscripción del país al Pacto Andino firmada en mayo de 1969 que le asignaba dentro de los programas especiales la producción y comercialización de tableros aglomerados, madera contrachapada y muebles.

En la actualidad operan dos grandes empresas fabricantes de tableros aglomerados de madera, que son Aglomerados Cotopaxi y Novopan; sin embargo en el año 2004 ingresa al mercado una nueva compañía denominada MASISA que es una, empresa productora chilena, abarcando un 15% aproximadamente del mercado local. Todas posicionándose a nivel nacional, pero con más fuerza en las ciudades de Quito y Guayaquil.

Las empresas antes mencionadas cuentan con sus mayores puntos de distribución en la ciudad de Quito teniendo como resultado: Novopan con 13 locales en la ciudad Quito y 7 en la ciudad de Guayaquil, Edimca cuenta con 9 locales en Quito y 5 locales en Guayaquil y Masisa con 8 locales en Quito y 2 en Guayaquil.

La ciudad de Quito, ubicada al norte de la serranía ecuatoriana, cuenta con una actividad forestal muy importante, donde se destina el 28% del área total para uso de la forestación.

El enfoque de la ciudad, respecto a la actividad forestal, va dirigido al cuidado ambiental y a la explotación de recursos de manera responsable. Es por ello que las empresas en la ciudad de Quito se preocupan por mejorar su productividad, calidad y servicio.

Parte del presente proyecto, se enfocará en realizar un estudio sobre la situación financiera de una franquicia de la empresa maderera Maderas y Sintéticos Masisa S.A., localizada en el sur de la ciudad de Quito, para comprobar el impacto de importar maquinaria de acuerdo a sus necesidades. Con esto se pretende, visualizar de una mejor manera la factibilidad de importar maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados en la ciudad de Quito.

1 TENDENCIAS DEL MERCADO Y DESARROLLO DEL AGRONEGOCIO FORESTAL

1.1 MERCADO INTERNACIONAL

1.1.1 Producto Interno Bruto a nivel Mundial

En el 2013, la economía mundial tuvo un crecimiento moderado de apenas un 2,1%, y la mayoría de las economías desarrolladas continuaron enfrentándose con el desafío de implementar políticas fiscales y monetarias que fuesen adecuadas para enfrentar las secuelas de la crisis financiera. Varias economías emergentes, que ya tuvieron una desaceleración importante en los últimos dos años, hallaron nuevas turbulencias tanto domésticas como internacionales en el año 2013.

Gracias a esas políticas fiscales y monetarias la zona del euro finalmente ha salido de una prolongada recesión y el producto interno bruto (PIB) ha comenzado a crecer nuevamente. De la misma forma la economía de los Estados Unidos de América continúa en recuperación; y algunas grandes economías emergentes, incluyendo China, parecen haber evitado una desaceleración mayor e incluso podrían fortalecer su crecimiento. El producto bruto mundial (PBM) se espera crezca en un 3,0% y un 3,4% en los años 2014 y 2015, respectivamente.

En la tabla siguiente se detallan las principales economías en el mundo clasificadas por su Producto Interno Bruto (PIB), hasta abril del año 2014.

Cuadro N° 1: Producto Interno Bruto (PIB) en dólares corrientes (miles de millones) y porcentaje sobre el total mundial de los 50 países más grandes del mundo

	País	PIB USD	Peso		País	PIB USD	Peso
1	EE.UU	17.528	22,8%	26	Australia	445	0,6%
2	China	10.028	13,1%	27	Emiratos Árabes	412	0,5%
3	Japón	4.846	6,3%	28	Irán	406	0,5%
4	Alemania	3.876	5,0%	29	Argentina	404	0,5%
5	Francia	2.886	3,8%	30	Colombia	388	0,5%
6	Reino Unido	2.828	3,7%	31	Tailandia	374	0,5%
7	Brasil	2.216	2,9%	32	Sudáfrica	354	0,5%
8	Italia	2.171	2,8%	33	Dinamarca	347	0,4%
9	Rusia	2.092	2,7%	34	Malasia	343	0,4%
10	India	1.996	2,8%	35	Venezuela	342	0,4%
11	Canadá	1.769	2,3%	36	Nigeria	316	0,4%
12	Australia	1.436	1,9%	37	Israel	306	0,4%
13	España	1.415	1,8%	38	Singapur	304	0,4%
14	Corea	1.308	1,7%	39	Hong Kong	294	0,4%
15	México	1.288	1,7%	40	Filipinas	292	0,4%
16	Indonesia	859	1,1%	41	Egipto	286	0,4%
17	Holanda	838	1,1%	42	Finlandia	271	0,4%
18	Arabia Saudí	773	1,0%	43	Chile	263	0,3%
19	Turquía	767	1,0%	44	Grecia	249	0,3%
20	Suiza	694	0,9%	45	Iraq	248	0,3%
21	Suecia	580	0,8%	46	Pakistán	241	0,3%
22	Polonia	545	0,7%	47	Portugal	231	0,3%
23	Bélgica	535	0,7%	48	Irlanda	230	0,3%
24	Noruega	513	0,7%	49	Argelia	219	0,3%
25	Taiwan	502	0,7%	50	Kazakhstan	217	0,3%

Fuente: Fondo Monetario Internacional

Elaborado por: Fondo Monetario Internacional

1.1.2 Industria Forestal Mundial

En la mayoría de los países tropicales y subtropicales, las masas forestales se están reduciendo a un ritmo de 15 a 20 millones de hectáreas (ha) anuales, es

decir, el 0,8 % anual. La deforestación se ha detenido en los países industrializados, cuya superficie forestal con lentitud ha ido aumentando.

A pesar de la fuerte y constante deforestación, los países en desarrollo siguen representando cerca del 60 % de la superficie forestal mundial.

Cuadro N° 2: Superficie Forestal por Región

Región	Área (millones de hectáreas)	% Total
África	536	16
América del Norte / Central	531	16
América del Sur	898	26
Asia	463	13
Oceanía	88	3
Europa	140	4
Antigua URSS	755	22
Industrializados (todos)	1.432	42
En desarrollo (todos)	2.009	58
TOTAL MUNDIAL	3.442	100

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
Elaborado por: FAO

Los países con mayores masas forestales se encuentran en Rusia, Brasil, Canadá y Estados Unidos, y el menor porcentaje de superficie terrestre boscosa y hectáreas per cápita lo tiene Asia.

Los recursos forestales varían según la localización en el mundo. Tales diferencias tienen un efecto directo en el entorno de trabajo, en la tecnología utilizada en las labores forestales y en el nivel de riesgo asociado a las mismas. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013)

1.1.2.1 Industria de Tableros de madera aglomerados Mundial

La industria de los tableros de madera aglomerada, ha ido creciendo a un ritmo muy acelerado y su producción diaria actual es de más de un millón de metros cúbicos (alrededor de 750.000 toneladas).

Esta cifra puede compararse con una producción actual de tres millones de toneladas, más o menos repartida por igual entre los tableros de fibra comprimidos y los no comprimidos, correspondiente a la industria de los tableros de fibra, ya en existencia desde hace más de treinta años. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013)

Este tipo de industria, se considera hoy en día, con un grado cada vez mayor, como una industria nueva y con características propias; sin embargo, siguen faltando las estadísticas oficiales.

En algunos países (sobre todo en el Reino Unido) este producto se conoce con el nombre de woodchip board; sin embargo, en algunos países los tableros de partículas aglomeradas se fabrican con materias primas distintas de la madera.

Actualmente no se dispone de cifras con el comercio internacional de tableros de madera aglomerada, ya que este producto es relativamente nuevo para considerarlo como un artículo aparte en los informes comerciales de casi todos los países, sin embargo, una cierta proporción

de estos tableros entran en el comercio internacional, sobre todo entre países vecinos.

Si bien pueden citarse otros casos en que el comercio se desarrolló a mayores distancias por ejemplo, los tableros sudafricanos de madera aglomerada se venden en la Europa Occidental a la vez que algunos productores europeos envían partidas a los mercados de otras regiones.

Los Tableros de Madera Aglomerada son productos relativamente voluminosos, en relación con su valor; las materias primas necesarias sostienen criterios menos rigurosos, y las economías en la magnitud de la fábrica son menos pronunciadas. De esta forma, la creación de una fábrica relativamente pequeña para satisfacer las necesidades locales presenta menos dificultades, y el producto de tal fábrica es menos vulnerable a la competencia de los productos de primera calidad obtenidos en las grandes fábricas de los sectores productores ya establecidos.

En el comercio actual, los tableros de madera aglomerada compiten sobre todo con los tableros contrachapados y con los de alma llena, y en menor grado, con la madera enteriza. Toda reducción en el precio de los tableros de madera aglomerada respecto de otros materiales podría conducir a una aplicación más amplia de los primeros.

A medida que la producción aumente en los próximos años y que las salidas más expeditas para este producto se aproximen al punto de saturación, la presión de la competencia podría operar una reducción en el

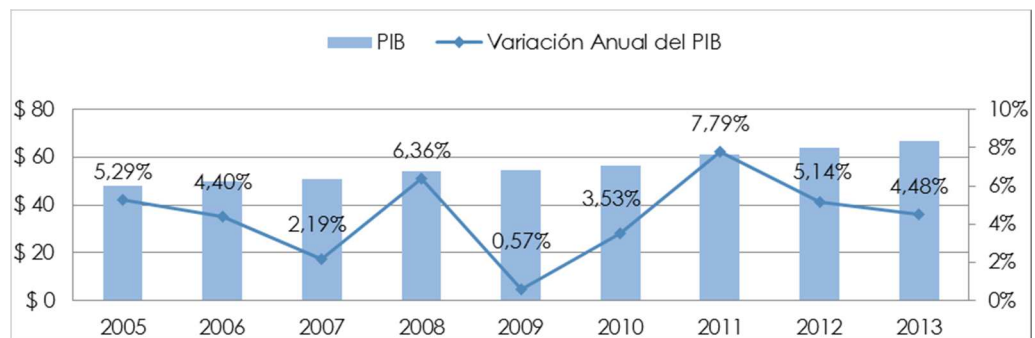
precio de estos tableros en relación con el de otros materiales. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013)

1.2 MERCADO NACIONAL

1.2.1 Producto Interno Bruto en el Ecuador (PIB)

El PIB en el Ecuador pasó de 49.914 millones de USD en 2005 a 66.879 millones de USD en 2013, con un crecimiento promedio anual de 4.05%.

Gráfico N° 1: Producto Interno Bruto



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Gabriela Recalde

1.2.2 Balanza Comercial en el Ecuador

La Balanza Comercial es el valor neto de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones; y, negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones.

En el período de enero a diciembre del año 2013, se registró una Balanza Comercial deficitaria de USD -992.37 millones de USD, la misma que al ser comparada con el saldo a 2008 que pasó de 1,081.02 millones de USD a -1.090,94 millones de USD en 2013.

Cuadro N° 3: Balanza Comercial

(En millones de usd)

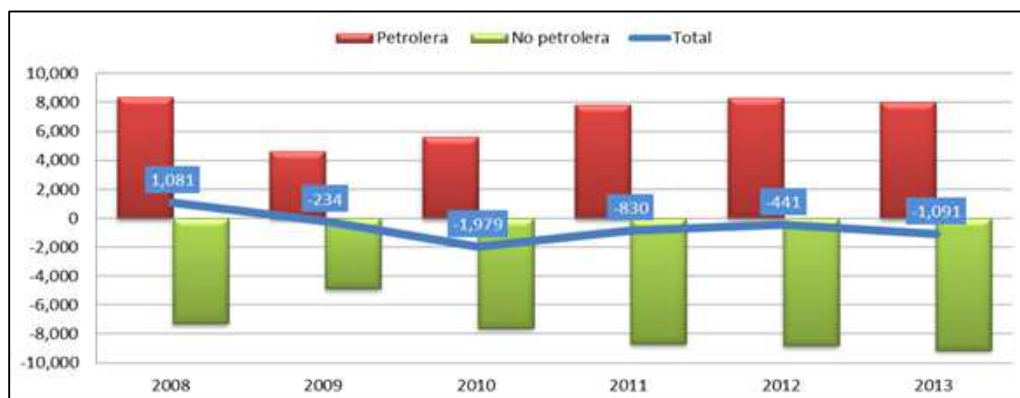
Periodo	Exportaciones FOB	Importaciones FOB	Total
2003	\$ 6.222,69	\$ 6.102,04	\$ 120,65
2004	\$ 7.752,89	\$ 7.282,42	\$ 470,47
2005	\$ 10.100,03	\$ 9.549,36	\$ 550,67
2006	\$ 12.728,15	\$ 11.266,02	\$ 1.462,13
2007	\$ 14.321,32	\$ 12.895,24	\$ 1.426,08
2008	\$ 18.818,33	\$ 17.737,30	\$ 1.081,03
2009	\$ 13.863,06	\$ 14.096,90	\$ (233,84)
2010	\$ 17.489,93	\$ 19.468,65	\$ (1.978,72)
2011	\$ 22.322,35	\$ 23.151,86	\$ (829,51)
2012	\$ 23.764,76	\$ 24.205,37	\$ (440,61)
2013	\$ 24.950,68	\$ 26.041,61	\$ (1.090,93)

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

El Ecuador es un país petrolero por lo cual la Balanza Comercial se ve afectada por el incremento o disminución del precio del petróleo. El petróleo representa en promedio el 56.54% del total de exportaciones y el 23.35% del total de importaciones en el año 2013.

Gráfico N° 2: Balanza Comercial
(En millones de usd)



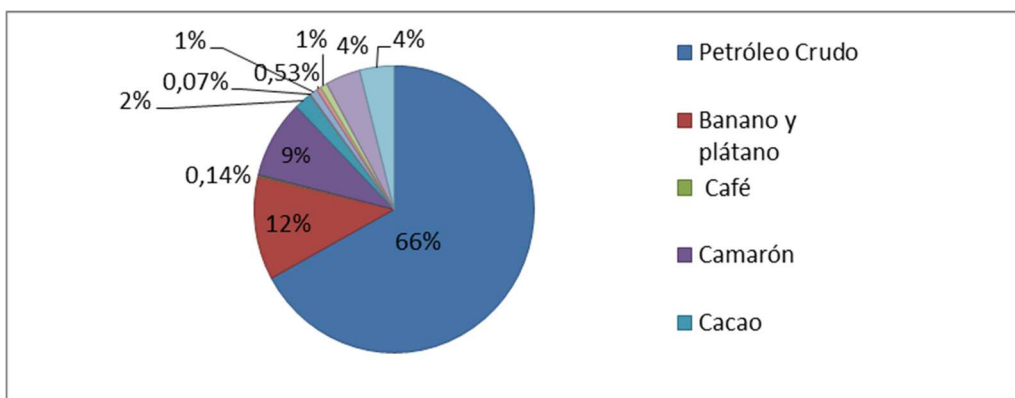
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

Además de petróleo, las exportaciones del país están conformadas por otros productos. Estos productos se dividen en primarios e industrializados. Las exportaciones de productos primarios incrementaron de 10.525,45 millones de USD en 2009 a 20.158,68 millones de USD en 2013.

Las exportaciones de productos industrializados pasaron de 3.337,61 millones de USD en 2009 a 4.792,21 millones de USD en 2013.

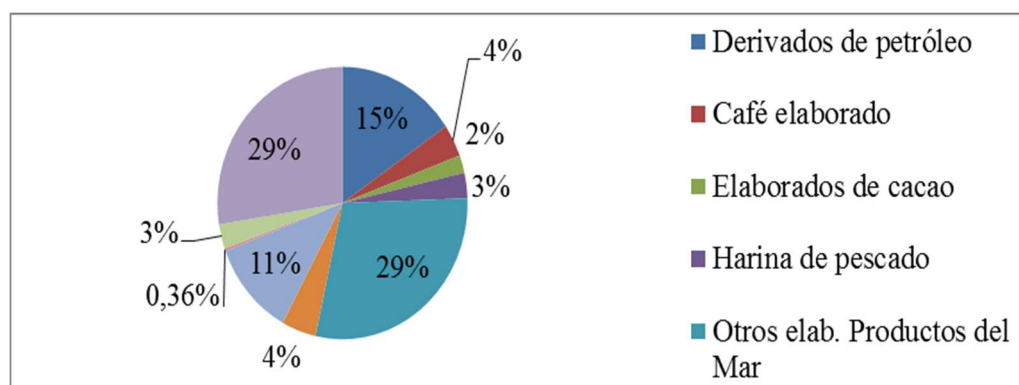
Gráfico N° 3: Exportaciones Productos Primarios



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

Gráfico N° 4: Exportaciones Productos Industrializados
(En millones de usd)

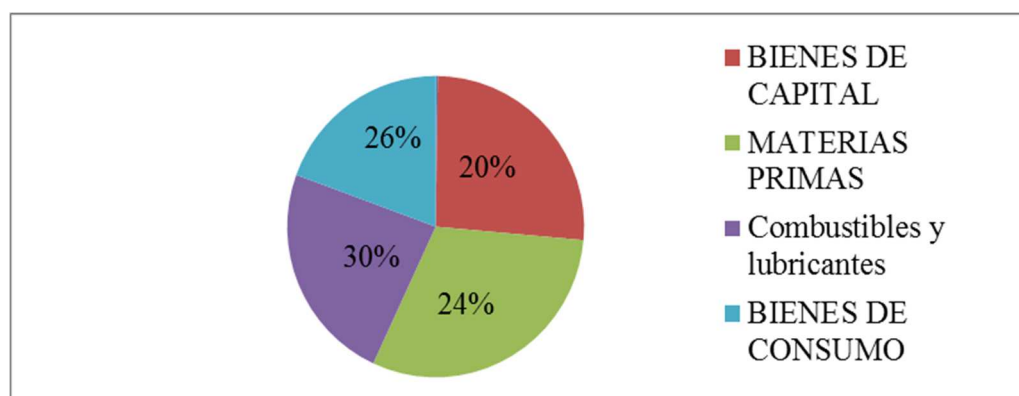


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

Las importaciones del Ecuador abarcan principalmente: bienes de consumo, combustibles y lubricantes, bienes de capital y materias primas. Las importaciones pasaron de 14.097 millones de USD en 2009 a 25.979 millones de USD en 2013.

Gráfico N° 5: Importaciones por uso o Destino Económico
(En millones de usd)



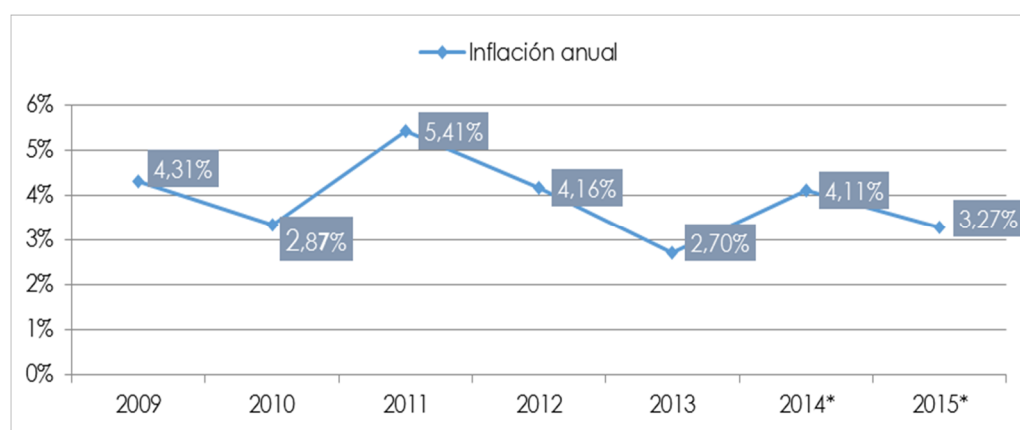
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

1.2.3 Inflación Ecuatoriana

La inflación del Ecuador se ha mantenido por debajo de los 2 dígitos desde el año 2005. Alcanzó su nivel más bajo en este 2013, con una inflación del 2.70%. Durante el 2008 existió un repunte inflacionario, con una inflación del 8.83% debido a un incremento de la inflación internacional y a una presión inflacionaria interna, consecuencia de un mayor nivel de ingresos en la económica ecuatoriana por los precios record del petróleo y un aumento significativo en el gasto público; sin embargo, la inflación en 2012 llegó a un valor de 4,16%, es decir que disminuyó significativamente. A diciembre de 2013, la inflación fue de 2,70%, es decir, aproximadamente 1,5 puntos menos que en 2012. La proyección de la inflación del FMI a diciembre de 2014 es de 4,11% y para 2015 de 3,27%.

Gráfico N° 6: Inflación Anual



* Años 2014 y 2015 proyecciones del FMI

Fuente: Banco Central del Ecuador

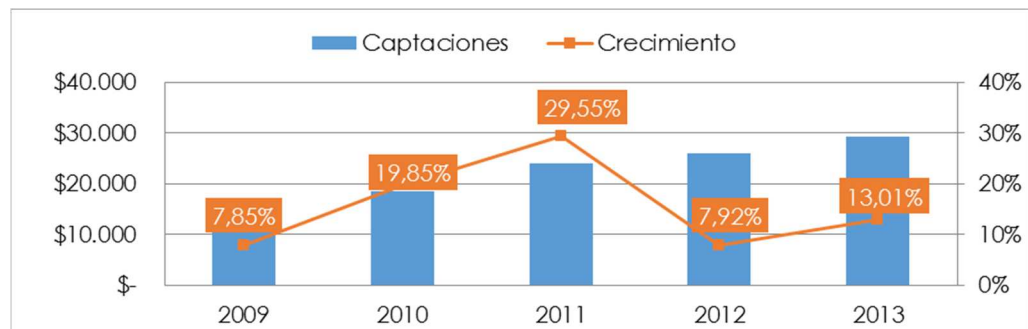
Elaborado por: Gabriela Recalde

1.2.4 Sector Financiero

Las captaciones del sector financiero pasaron de 15.515 millones de USD en el mes de diciembre de 2009 a 29.381 millones de USD en el mes de diciembre de

2013, con un crecimiento anual promedio de 15,64%. Las colocaciones del sector financiero pasaron de 14.523 millones de USD en el mes de diciembre 2009 a 29.381 millones de USD en el mes de diciembre 2013, con un crecimiento anual promedio de 13,63%.

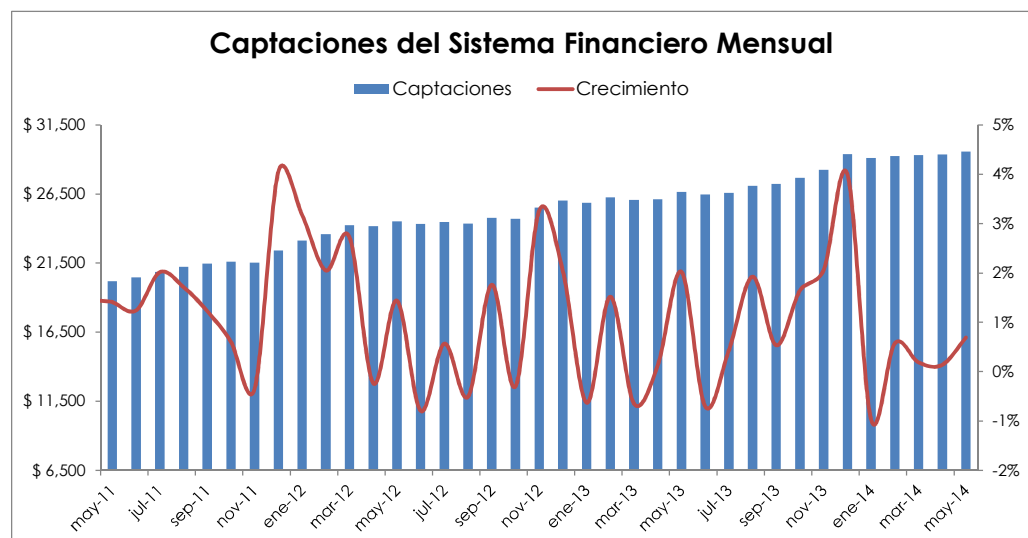
Gráfico N° 7: Captaciones de Sistema Financiero
(En millones de usd)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

Gráfico N° 8: Captaciones del Sistema Financiero Mensual
(En millones de usd)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

Parte de este incremento ha sido consecuencia de factores económicos externos favorables: un boom en los precios del petróleo en los últimos 5 años y los ingresos por remesas de los migrantes. Además, el sistema financiero privado ha manejado adecuadamente sus operaciones, incrementando sus captaciones, y generando colocaciones con bajos índices de siniestralidad. Es importante también resaltar el rol de la Banca Pública, la cual a partir del 2007 ha aumentado sus operaciones considerablemente.

En cuanto al crecimiento en captaciones y colocaciones del sistema financiero es importante recalcar que la profundización financiera, cartera de créditos sobre PIB Real, se ha mantenido estable con un promedio de 33,81% en los últimos 5 años, esto muestra la estabilidad que ha mantenido el sistema financiero en su política de créditos.

Las tasas vigentes emitidas por el Banco Central del Ecuador, para el Período febrero 2014, son las siguientes:

Cuadro N° 4: Tasas de interés activas y pasivas referenciales vigentes

PARA EL PERIODO DE SEPTIEMBRE DE 2014	TASA DE INTERES
Pasiva referencial:	4.98%
Activa referencial:	7.86%
Legal	7.86%
Máxima convencional	9.33%
Tasa activa efectiva referencial productivo corporativo	7.86%
Tasa efectiva máxima productivo corporativo	9.33%
Tasa activa efectiva referencial productivo pymes	11.32%
Tasa efectiva máxima productivo pymes	11.83%
Tasa activa efectiva referencial consumo	15.96%
Tasa efectiva máxima consumo	16.30%
Tasa activa efectiva referencial vivienda	10.74%
Tasa efectiva máxima vivienda	11.33%
Tasa activa efectiva referencial microcrédito acumulación ampliada	22.40%
Tasa efectiva máxima microcrédito acumulación ampliada	25.50%
Tasa activa efectiva referencial microcrédito acumulación simple	25.03%
Tasa efectiva máxima microcrédito acumulación simple	27.50%
Tasa activa efectiva referencial microcrédito minorista	28.51%
Tasa efectiva máxima microcrédito minorista	30.50%
Tasa activa efectiva referencial producto empresarial	9.64%
Tasa efectiva máxima productivo empresarial	10.21%

Fuente: Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Gabriela Recalde

**Cuadro N° 5: Evolución trimestral de las tasas activas y pasivas efectivas
referenciales año 2013**

DETALLE	TASA DE INTERES				
	Enero 2013	Marzo 2013	Junio 2013	Septiembre 2013	Diciembre 2013
TASAS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES					
Productivo corporativo	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17
Productivo Empresarial	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53
Productivo PYMES	11.20	11.20	11.20	11.20	11.20
Consumo	15.91	15.91	15.91	15.91	15.91
Vivienda	10.64	10.64	10.64	10.64	10.64
Microcrédito minorista	28.82	28.82	28.82	28.82	28.82
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	25.20	25.20	25.20	25.20
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	22.44	22.44	22.44	22.44
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO					
30-60	3.89	3.89	3.89	3.89	3.89
61-90	3.67	3.67	3.67	3.67	3.67
91-120	4.93	4.93	4.93	4.93	4.93
121-180	5.11	5.11	5.11	5.11	5.11
181-360	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65
Mayor 360	5.35	5.35	5.35	5.35	5.35
TASA EFECTIVA ANUAL POR INSTRUMENTO DE OPERACIÓN PASIVA					
Depósitos a plazo	4.53	4.53	4.53	4.53	4.53
Depósitos monetarios	0.60	0.60	0.60	0.60	0.60
Operaciones de Reporto	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24
Depósitos de ahorro	1.41	1.41	1.41	1.41	1.41
Depósitos de Tarjetahabientes	0.63	0.63	0.63	0.63	0.63
TASA ACTIVA	8.17	8.17	8.17	8.17	8.17

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

La tasa pasiva referencial corresponde al promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas de los depósitos a plazo fijo remitidas por las instituciones financieras al BCE para todos los rangos de plazos.

1.2.5 Sectores con Mayor Participación en la Economía

En el Ecuador hasta el 2013, existen cinco industrias que abarcan más del 49% del PIB, que representan los sectores más importantes de la economía del país; los cuales son: Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura; Petróleo y Minas, Manufactura (excepto refinación de petróleo), Construcción y Comercio.

Cuadro N° 6: Sectores con mayor participación en la economía

Industrias	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	7,76%	7,94%	7,72%	7,49%	7,14%	7,57%
Petróleo y Minas	11,01%	10,91%	10,55%	10,14%	9,79%	10,30%
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	12,23%	11,98%	12,16%	11,92%	11,98%	12,41%
Construcción	8,06%	8,24%	8,23%	9,28%	10,07%	10,93%
Comercio	10,94%	10,45%	10,44%	10,27%	10,05%	10,39%
Subtotal	49,99%	49,51%	49,10%	49,11%	49,03%	51,61%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

La intervención de los sectores mencionados anteriormente frente al PIB total, se incrementó de 27.119 millones de USD en 2008 a 33.034 millones de USD en 2013. Es decir que pasó de representar 49.99% del PIB total en 2008 a 51.61% en 2013, con un promedio anual de 49.72%.

Cuadro N° 7: Demanda final

(En miles de usd)

VARIABLES	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Gasto de consumo final total	\$ 41.186.204	\$ 41.558.650	\$ 44.534.140	\$ 47.101.592	\$ 49.374.373	\$ 51.115.531
Gobierno general	\$ 6.191.348	\$ 6.910.254	\$ 7.213.505	\$ 7.562.591	\$ 8.139.689	\$ 8.486.361
Hogares residentes	\$ 34.994.856	\$ 34.648.396	\$ 37.320.635	\$ 39.539.001	\$ 41.234.684	\$ 42.629.170
Formación bruta de capital fijo	\$ 12.286.215	\$ 11.843.329	\$ 13.050.148	\$ 15.152.534	\$ 16.818.199	\$ 17.922.896
Variación de existencias	\$ 1.898.716	\$ 1.304.663	\$ 1.473.098	\$ 1.189.947	\$ 293.974	\$ 367.360
Exportaciones de bienes y servicios	\$ 16.773.701	\$ 15.970.518	\$ 15.932.657	\$ 16.663.740	\$ 17.107.927	\$ 17.884.471
Demanda final	\$ 72.144.836	\$ 70.677.160	\$ 74.990.043	\$ 80.107.813	\$ 83.594.473	\$ 87.290.258

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Gabriela Recalde

La demanda pasó de 72,145 millones de USD en 2008 a 87.290 millones de USD en 2013. Está principalmente compuesta por el consumo final de los hogares, del gobierno y las inversiones.

1.3 LA INDUSTRIA FORESTAL ECUATORIANA

Actualmente, el mercado nacional para productos de madera es relativamente pequeño en relación al consumo mundial. La baja renta per cápita, la crisis económica en los últimos años, los altos precios y la falta de cultura en la utilización de este recurso, son los principales factores responsables por el bajo consumo doméstico de productos de madera; sin embargo durante los últimos tres años ha habido un crecimiento significativo en el consumo interno.

En el inicio de los años 90, Ecuador experimentó una gran evolución en la exportación de productos de madera, lo que ofreció una excelente perspectiva como fuente de ingresos para la nación. La crisis económica y política, y luego la dolarización (que impactó significativamente en los costos de producción) redujeron las exportaciones hasta el año 2003. A partir del año 2004 se inició una importante recuperación de las exportaciones ecuatorianas. Actualmente, Ecuador exporta principalmente hacia los EE.UU., Colombia, Venezuela, Perú, México, entre otros.

Las exportaciones del sector forestal y maderero en el periodo 1999 al 2013 superaron los 820 millones de dólares, cifra muy importante para la economía del país; pero si se compara con el comercio de productos forestales y madereros a nivel mundial, se puede concluir que la participación de Ecuador es todavía insignificante, ya que está

alrededor de un 0,05%. Esto lleva a pensar en la importancia de tener un plan que le permita al Ecuador exportar en el futuro, una mayor cantidad de productos madereros.

La industria de tableros posee una fuerte contribución a las exportaciones. La madera aserrada, representada básicamente por madera de balsa, también es un rubro muy importante. Las exportaciones ecuatorianas de productos de mayor valor agregado (PMVA) aún son pequeñas y concentradas principalmente en muebles y perfiles de madera.

Por otra parte, el Ecuador también es un importador de productos de madera, especialmente de papel y cartón. La falta de una industria nacional que provea estos elementos básicos en las actividades de los ecuatorianos, determina que anualmente se importen alrededor de 150 millones de dólares en papel y cartón, y que la balanza comercial en estos productos sea negativa.

En comparación con las exportaciones, la balanza comercial del sector forestal es negativa. Los principales productos forestales importados son celulosa, papel, teniendo que señalar que las importaciones de otros productos de madera, especialmente muebles, han aumentado en los últimos años.

En términos generales las importaciones anuales de productos forestales en el país se han mantenido entre USD 130 y USD 150 millones en los últimos años. En base a estos valores, el déficit anual del comercio internacional de productos forestales de Ecuador se ha mantenido entre USD 50 y USD 70 millones.

Aumentar las exportaciones es importante, no sólo para revertir el déficit de la balanza comercial del sector, sino también para aumentar y diversificar las exportaciones del país, que se encuentran extremadamente concentradas en 3 o 4 productos, principalmente petróleo, banano y camarones.

Para poder cubrir las necesidades del creciente mercado interno, así como también, para poder revertir el déficit en la balanza comercial en productos forestales y madereros del Ecuador, con el objetivo de convertir al Ecuador en una Potencia Forestal a nivel mundial, se requiere fundamentalmente de la decisión política de las autoridades gubernamentales, tanto del gobierno central como de los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADS) seccionales. Estos deben ser capaces de definir las políticas públicas necesarias para que existan inversiones nacionales y extranjeras en el sector forestal ecuatoriano, tanto en la implementación de plantaciones forestales como en nuevas micro, pequeñas, medianas y grandes industrias.

Estas políticas públicas deben reflejar el decidido compromiso del Estado para otorgar y defender la seguridad jurídica de las inversiones forestales, planes concretos de incentivos a la forestación, reforestación y manejo sustentable de bosques, crear una institucionalidad adecuada para el manejo del sector forestal productivo y mantener un sistema de control forestal potente que sea capaz de identificar y castigar severamente a los infractores de la legislación forestal, causantes del deterioro forestal ecuatoriano.

El sector de la producción y fabricación de productos de madera en el Ecuador aporta con USD 600 millones anuales al Producto Interno Bruto, equivalentes al 3.2% del PIB Total.

Existen tres grupos que conforman la industria y son el de transformación primaria, transformación secundaria y artesanal, en el primero se clasifican las empresas de extracción y transformación maderera; mientras que el secundario se dedica a la manufactura de muebles y productos de la construcción. Es importante destacar que las fábricas de manufactura de tableros mantienen importantes inversiones en alta tecnología en sus procesos y poseen abastecimiento de materia prima extraída sustentablemente de su patrimonio forestal creciente.

La oferta de producción ecuatoriana de tableros contrachapados está constituida por 5 plantas. En lo referente a la producción de tableros aglomerados existen 2 plantas que abastecen el mercado local y exportan a varios países y en el caso de tableros de fibra de madera una sola planta.

Las plantas del sector de la madera operan en tres turnos diarios utilizando entre el 60 al 80% de su capacidad instalada. Todas ellas exportan parte de su producción. (CORPEI, 2013, p. 257)

Estas empresas se enfocan en la estructura empresarial, departamentos forestales y ambientales y otros de carácter social o de vinculación con las comunidades.

Es importante mencionar que la distribución de tableros aglomerados contrachapados en Ecuador está determinada por cinco fábricas que son Endesa, Botrosa, Codesa, Plywood Ecuatoriana y Arboriente. Por otra parte, en lo referente a tableros aglomerados y fibra existen dos plantas que son Aglomerados Cotopaxi y Novopan.

La distribución en el mercado del Ecuador está atendida principalmente por tres cadenas de distribución, las cuales son Empresa Durini Industria de Madera C.A. EDIMCA, Plywood Ecuatoriana con los NOVOCENTROS y MASISA que cuenta con la Red de Placacentros.

El segmento industrial de tableros se ha preocupado de generar su propio patrimonio forestal (bosque nativo plantado) para asegurarse su permanencia en el tiempo, algunas de las industrias de este segmento productivo están relacionadas directamente con el bosque nativo y plantado; por lo que conocen y aplican las normativas forestales para el aprovechamiento de madera.

La mayor parte de madera aserrada que la industria consume mediante el procesamiento secundario: muebles, molduras, puertas, pisos y ventanas, etc., provienen de madera producida con moto sierra, produciendo un alto grado de desperdicio y madera mal escuadrada y de superficie irregular.

La industria de puertas, ventanas y molduras se han desarrollado en los últimos diez años, hasta poder colocar sus productos en mercados de Estados Unidos, Centroamérica, Chile y Europa.

La industria de pisos y madera sólida, pisos flotantes, parquet, cuentan con un nivel tecnológico aceptable, pero estos tienen que competir, en cuanto a costos, con productos importados.

La producción de las paletas, baja lenguas, han logrado una alta tecnología de producción por lo que ha conseguido entrar en el mercado internacional de Europa y

Latinoamérica. Los tallados y artesanías mantienen la tradición, habilidad manual y nicho de mercado externo.

La industria de pulpa de papel no cubre con las necesidades del país, estas se dedican principalmente a papeles absorbentes y Kraft para empaque y lámina exterior de cartón. El Ecuador importa anualmente alrededor de 150 millones de dólares en pulpa y papeles de diferente tipo. (Carpio, H., 1999, p. 1)

1.3.1 La Cadena Productiva en Ecuador

Un 64% de la madera que se aprovecha en el país proviene de plantaciones forestales, bosques nativos y de árboles en sistemas agroforestales. Lo que sucede con las plantaciones de especies exóticas como eucalipto y pino se ubican en la región Sierra, mientras que la balsa, teca, pachaco y melina están en la Costa.

El uso de la madera de bosque nativo se concentra en los bosques naturales de la zona norte de Esmeraldas (noroccidente del país) y la Región Amazónica.

Según información publicada por el Ministerio del Ambiente, en el año 2011 se autorizó aprovechar 2.205.580 m³ de madera en pie.

En relación al año 2011, en el año 2013 el aprovechamiento se incremento en alrededor de 730.000 m³, de los cuales: 276.150 m³ corresponden a plantaciones, 29.400 m³ a bosque nativo, 161.210 m³ a madera de sistemas agroforestales y 263.390 m³ a formaciones pioneras. Se destaca el incremento

en volumen de las formaciones pioneras, ocupado por el pigüe (*Pollalesta karstenni*) y balsa (*Ochroma pyramidale*), lo cual refleja la importancia cada vez mayor del bosque secundarios en la provisión de productos forestales.

Cuadro N° 8: Volumen de madera autorizada para aprovechar, según el origen

FORMACIÓN VEGETAL	VOLUMEN (METROS CÚBICOS)			
	2011	2012	2013	% TOTAL PAÍS
Plantaciones Forestales	14.929.510	1.711.460	1.768.660	62,80
Bosque Nativo	367.090	451.400	396.490	15,35
Sistemas Agroforestales	294.750	338.310	455.960	13,76
Formaciones Pioneras	51.230	275.010	314.620	8,10
VOLUMEN TOTAL	2.205.580	2.775.010	2.935.730	100

Fuente: Ministerio del Ambiente, 2013

Elaborado por: Gabriela Recalde

En cuanto a la contribución de madera por Región, la costa provee alrededor del 46.16% (1.218.290 m³), la sierra el 36,6% (966.520 m³) y la Amazonía el 17,2% (454.400 m³). De acuerdo a datos del Ministerio del Ambiente (2013), la madera de plantaciones forestales provienen de sierra con el 57,1%, Costa el 42,1% y la Amazonía el 0,8%.

En madera de bosque nativo, la costa aporta con el 51,6%, la Amazonía con el 46,4% y la sierra con el 2,0%. Así mismo, la costa y la Amazonía contribuyen con la mayor cantidad de madera de sistemas agroforestales, 50,4% y 48,3% respectivamente, mientras que la sierra aporta con el 1,3%. La madera de las formaciones pioneras sale principalmente en la costa con el 58,3% (por la balsa), la amazonía con el 38,4% y la sierra con el 3,3%.

Cuadro N° 9: Aprovechamiento de madera en las diferentes regiones del país, según el tipo de bosque

REGIONES DEL PAÍS	Aprovechamiento de Madera en las diferentes Regiones del País, según el tipo de Bosque			
	Plantaciones Forestales	Bosque Nativo	Sistemas Agro-forestales	Formaciones Pioneras
Región Costa	42,10	51,60	50,40	58,30
Región Sierra	57,10	2,00	1,30	3,30
Región Amazónica	0,80	46,40	48,30	38,40
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Ministerio del Ambiente, 2013

Elaborado por: Gabriela Recalde

1.3.2 Descripción de la Industria Forestal

Se considera como industria forestal a toda planta de procesamiento parcial o total de materias primas provenientes del bosque. El Ecuador establece una clasificación o agrupación de las industrias, de acuerdo a varios puntos de vista de los cuales los más usados son en base al grado de transformación (industria primaria y secundaria) y en base al tamaño de las mismas (artesanías, pequeña, mediana y pequeña industria).

1.3.2.1 Industria de Transformación Primaria

Son aquellas industrias que utilizan como materia prima, madera rolloza o en trozas; provenientes de bosques nativos y plantaciones.

a) Industria de Chapas y Tableros

La industria de tableros está representada por 3 segmentos, las cuales los productos son los siguientes:

- Chapas, tableros contrachapados y listoneados;
- Tableros aglomerados, y;
- Tableros de fibras.

b) Chapas y Tableros contrachapados y listoneados

Esta industria empezó del año 1.972. En el Ecuador existen cinco plantas industriales de este segmento:

ENDESA y PLYWOOD ECUATORIANA: Localizadas en Quito, las mismas que en su mayoría se abastecen de materia prima propia y un restante de terceros, proveniente de Esmeraldas y las provincias del centro y norte de la Amazonía.

CODESA: Ubicada en la ciudad de Esmeraldas, se abastece en su mayoría de materia prima propia y de terceros.

BOTROSA: Localizada en el cantón Quinindé – Esmeraldas, se abastece de madera propia y de terceros, proveniente primordialmente de la provincia de Esmeraldas.

ARBORIENTE: Localizada en la ciudad del Puyo, que se abastece de madera de terceros y propia, proveniente principalmente de la Amazonía. (Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, 2005, p. 15)

La materia prima utilizada por estas plantas industriales proviene de bosque nativo y plantaciones, en su mayoría de especies tropicales y otras en pequeñas cantidades se abastecen de plantaciones de coníferas (Pinus Radiata o Pinus Pátula).

El aprovechamiento de materia primaria en chapas para tableros es del 50% al 54%, provocando un desperdicio, los cuales son utilizados para la generación de energía para el secado de sus productos.

El denominado “curro” (Cilindro Pequeño Residual del Desenrollo) es aserrado para la producción de listones o tiras, que luego serán encolados para la elaboración de los tableros listoneados, con lo que se eleva el rendimiento de la materia prima, por lo general estas industrias laboran a un 70% de promedio de su capacidad instalada. (Vásquez, E., 2011, p. 55)

c) Tableros aglomerados

Actualmente existen dos plantas industriales, que son:

ACOSA (Aglomerados Cotopaxi S.A.): Localizada en Lasso-Cotopaxi, que se abastece principalmente de plantaciones de su propiedad y de terceros; y,

NOVOPAN: Ubicada en la ciudad de Quito, que consume materia prima proveniente de plantaciones propias y de terceros. El aprovechamiento de la materia prima es de aproximadamente el 60% y en la actualidad se opera a un 75% de su capacidad instalada.

d) Producción de Tablero Aglomerado de Madera

Ecuador inició la producción de Tableros Aglomerados de Madera cerca del año 1978, casi una década después de la suscripción al Pacto Andino en mayo del año 1969, en el cual dentro de los programas especiales se asignaba la producción y comercialización de tableros aglomerados, madera contrachapada y muebles.

Existieron dos compañías pioneras en la producción de tableros aglomerados, Tablas Rey, ubicada en la ciudad de Loja, elaboraba tableros aglomerados hechos de bagazo de la caña de azúcar; y, Arte Práctico, localizado en la ciudad de Quito, ésta se dedicaba a la producción de tableros aglomerados de madera.

Entre los años 1983 al 1985, la industria de tableros aglomerados atravesó una época difícil, debido al cierre de los mercados Andinos y a que la producción de este producto era esporádico y a un costo

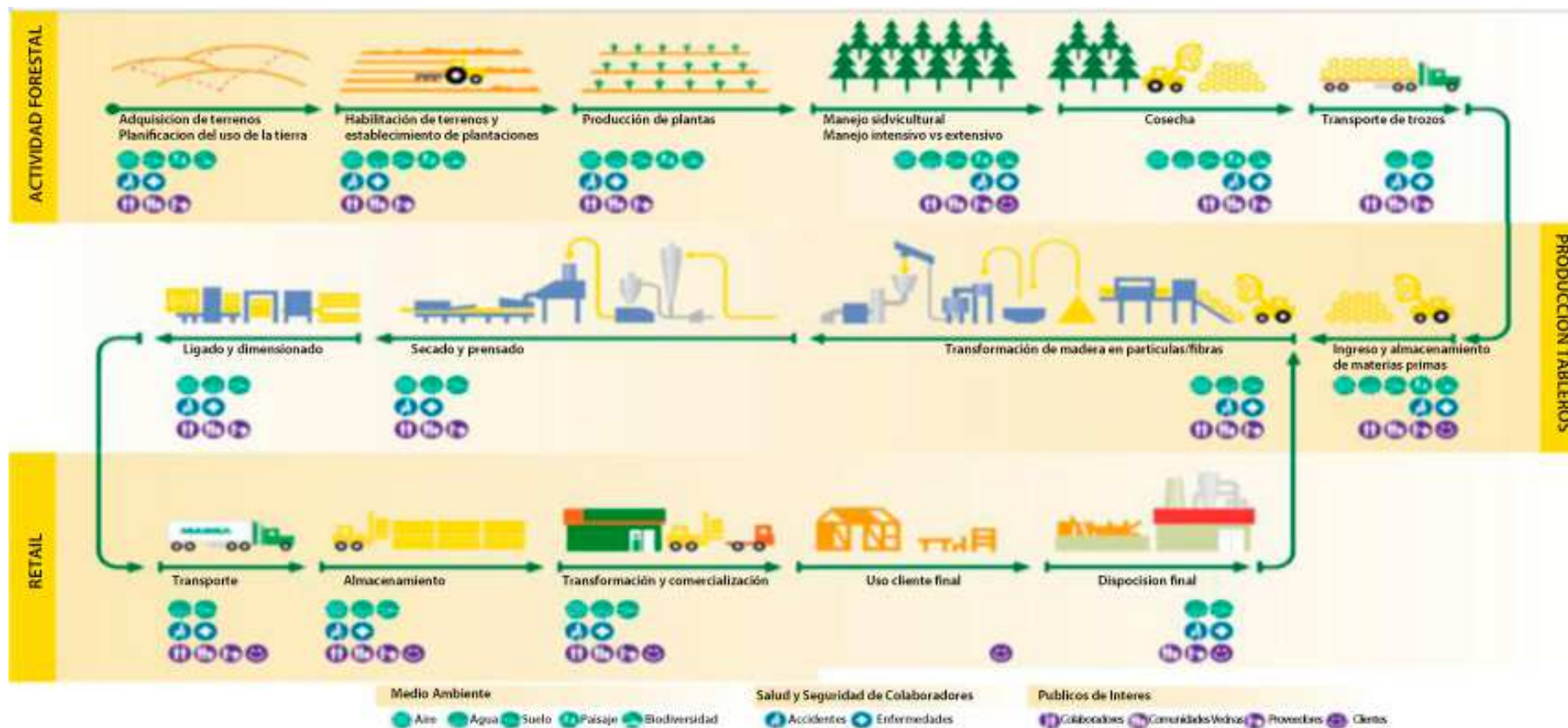
elevado, convirtiéndose en la principal razón por la cual las mencionadas empresas tuvieron que parar sus operaciones.

En el proceso productivo, las principales materias primas utilizadas son las resina, parafina, papel melamínico y la madera en presentaciones de: tronco, residuos, aserrín y viruta).

Para la elaboración del tablero, éste se consolida en tres fases principales que son; torno, encolado y prensado.

A continuación, se presenta el siguiente gráfico, donde se detalla de manera simple el proceso productivo de los tableros aglomerados de madera.

Gráfico N° 9: Producción de tableros de madera



Fuente: Memoria Masisa 2008
Elaborado por: Masisa

e) Tableros de Fibras

En el país actualmente existe una sola planta industrial localizada en Lasso- Cotopaxi, que consume madera de sus plantaciones propias de pino, aledañas a la planta, y de terceros labora 3 turnos diarios y opera al 80% de su capacidad instalada.

f) Madera Aserrada

En el último censo integral de industrias, aserraderos y depósitos de madera (1982 – 1983) que fue publicado en 1986, se reporta que existían en ese entonces 566 aserraderos, lo cual se estima que en la actualidad este número se ha reducido a menos del 10%, dando paso a las motosierras para la producción de madera escuadrada, que se halla en el mercado en un porcentaje superior al 85%.

La presencia de las motosierras como la principal herramienta para producir madera escuadrada, se halla vinculada con el auge de la colonización (1.960-80), periodo en el cual unos 10.000 colonos adquirieron su motosierra para eliminar el bosque nativo y reemplazarlo con cultivos agropecuarios, según exigencias de la Ley de Reforma Agraria y Colonización, como forma de demostrar que el colono se había posesionado de un determinado predio estatal, para ser considerado como sujeto de adjudicación del predio. Desafortunadamente, esa cultura de uso de la motosierra para actividades de escuadrado se ha incrementado hasta la presente fecha.

Se estima que el rendimiento de la materia prima resultante del motoaserrado sea de alrededor del 35% para el caso de tablas, duelas y tiras. (Viter, C., 2004, p. 15)

El Instituto Ecuatoriano Forestal y de Áreas Naturales y Vida Silvestre, INEFAN, establece como promedio de aprovechamiento de madera de troza a madera aserrada con motosierra y preparada en carpintería, con 6 especies maderables, un 50,31%.

La empresa Aglomerados Cotopaxi dispone del único aserradero de bastidor o sierra alternativa, utilizada para aserrar la madera gruesa de sus plantaciones de pino. No existen estadísticas de los aserraderos de montaña o aserraderos circulares, que principalmente trabajan en la Sierra para eucalipto y pino y para los que trabajan en las riberas de los ríos de Esmeraldas.

Tampoco se conoce el número de sierras de banda que existen en la actualidad, pero se estima que no pasan de 10 en todo el país.

Los aserraderos utilizados para balsa constan básicamente de sierras circulares, unos pocos con carro transportador de trozas; y, la gran mayoría, son sierras de mesa para diámetros menores, las cuales operan al 40 % de su capacidad instalada para tres turnos.

Los aserraderos para cajonería constan básicamente de sierras de mesa. En la provincia de Pastaza existe una Asociación de Latilleros, con

alrededor de 30 socios, que trabajan principalmente con la especie Pigue. En estos casos, las sierras de mesa son utilizadas como sierra principal, sierra reaserradora y para el dimensionado. Estos operan entre el 30% al 35 % de su capacidad instalada para 3 turnos.

g) Pulpa y Papel

El segmento industrial utiliza pulpa importada de Canadá y Estados Unidos y material de reciclaje (papel, cartón usado y trapos).

Está integrado por las siguientes empresas:

- Fábrica de Papel La Reforma C.A, localizada en la ciudad de Babahoyo.
- Fábrica de Papel Familia-Zansala, ubicada en la parroquia de Lasso.
- CARTOPEL, ubicada en Cuenca.
- Papelera Nacional S.A., ubicada en Guayas.
- Ecuapapel, localizada en Guayaquil, sobre la vía Daule.
- Industria Cartonera Asociada S.A. INCASA, ubicada en Quito, sobre la Panamericana Sur.

- Cartonera Nacional del Grupo Wong y Encalada, localizada en Machala.

1.3.2.2 Industria de Transformación Secundaria

Es aquella que utiliza materia prima, principalmente madera aserrada y tableros.

a) Muebles

Se abastece de una madera aserrada de calidad deficiente, producida principalmente por motosierras. Con excepción de pocas empresas, la gran mayoría son medianas y pequeñas empresas familiares, con limitaciones en los aspectos de tecnologías y maquinarias modernas, diseño de productos, control de calidad, falta de operarios y mandos medios, (la mayoría de estos últimos han emigrado hacia España, Italia y Estados Unidos) y aún con limitados conocimientos de gestión empresarial y mecanismos de comercialización externa, convirtiéndose en el principal segmento de transformación secundaria.

Las empresas de esta línea de producción se hallan ubicadas principalmente en las ciudades de Cuenca y Quito. Se encuentran operando entre el 40 al 60% de su capacidad instalada, si se considera 3 turnos de trabajo.

b) La fabricación de muebles

El segmento de muebles está conformado por empresas de todo tamaño, orientadas a satisfacer los requerimientos de los diferentes segmentos económicos de la población local y de la exportación.

En el Ecuador existen productores dedicados a satisfacer las necesidades de la población de nivel bajo, utilizando materias primas e insumos de calidad económica, en esta parte productiva se hallan los artesanos y la pequeña industria; en cambio, las medianas y grandes industrias se orientan a satisfacer las necesidades de la población con ingresos económicos medio y alto, donde se encuentran empresas con un excelente nivel tecnológico aunque con diseños limitados.

En el Ecuador el sector forestal, maderero y de muebles genera alrededor de 235.000 puestos de trabajo directo (5,5 % de la población económicamente activa) y miles de puestos adicionales indirectos, (2,75 % de la PEA para el año 2003). La importancia del sector que radica en gran parte de este empleo es generado a nivel rural y en ciudades pequeñas donde se concentra la actividad artesanal.

Los mencionados puestos de trabajo se dividen entre las industrias grandes, (7.500 personas), las industrias pequeñas y medianas (74.000 personas); y carpinteros y artesanos de la madera (96.000 personas).

Así mismo, es importante destacar que en labores de forestación y reforestación, incluido la producción de planta, laboran unos 2.500 trabajadores y en las actividades de apeo, troceado, aserrado y extracción manual laboran aproximadamente otras 20.000 personas. (Viteri, C., 2004)

c) Procesadoras de Balsa

Producen principalmente encolados, paneles y madera cepillada de diferentes dimensiones. Este segmento industrial está representado por las empresas: BALMANTA, BALPLANT, Cia. Ecuatoriana de Balsa, EBAGEC, MASECA, PROPAC.; entre las de mayor tamaño; y, otras más pequeñas como: BALSABOT, INHAR, INVEGA, MADERA EXPORT, PLANTABAL, PROBALSA, que están localizadas en Los Ríos, Guayas, Manabí y Pichincha (Santo Domingo de los Tsáchilas).

d) Industria de la Construcción

Se refiere al procesamiento de vigas, columnas, tijerales. Esta producción se genera principalmente en los llamados “Depósitos”, que adicionalmente son sitios de compra – venta de madera aserrada.

e) Puertas y ventanas

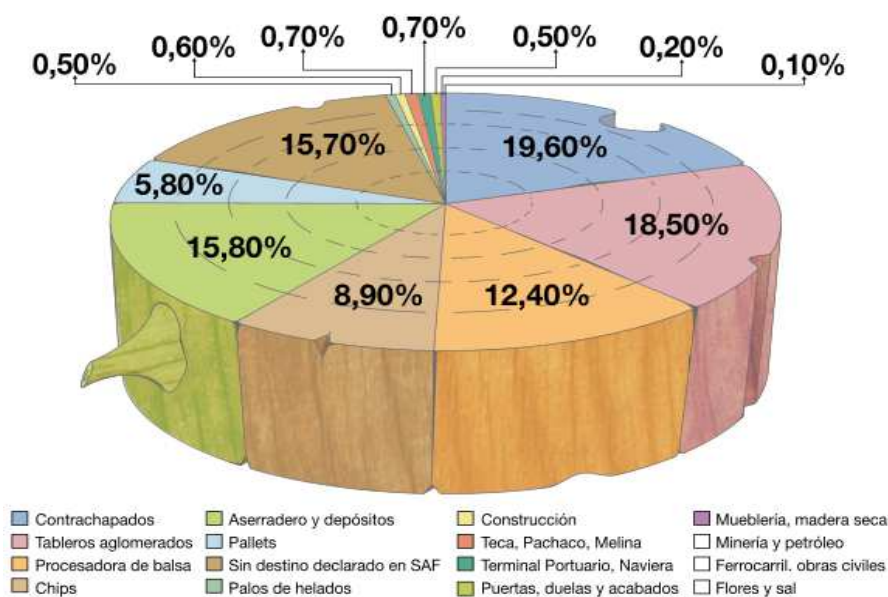
El segmento de producción está representado por las siguientes industrias: IROKO, TIMBER y MADEQUISA (Quito); el segmento de

Molduras representado por MOLDEC (Pifo); el segmento de paletas y cucharas para helados, baja lenguas y palillos, por la empresa FESTA (Quito). El segmento de artesanías está concentrado y representado por las microempresas y asociaciones de productores localizados en San Antonio de Ibarra, Puyo y Cuenca.

f) Segmento Artesanal

En la actualidad existen dos Federaciones de artesanos. i.) La Federación Nacional de Artesanos Profesionales de la Madera y Conexos, FENARPROME, con sede en la ciudad de Quito, que está integrado por Asociaciones de Artesanos de la Madera, Asociaciones de Mueblistas, Asociaciones de Carpinteros, etc, de carácter cantonal o parroquial. ii) La Federación Nacional de Artesanos, FENACA, con sede en Quito, que está integrada por gremios de diferentes profesiones, una de las cuales son los artesanos de la madera. Se estima que en el país existen alrededor de 50.000 artesanos de la madera.

Gráfico N° 10: Principales usos de la madera en el país según información disponible en el Sistema de Administración Forestal (SAF)



NOTA:

Volumen total registrado y movilizado en el periodo Julio 2010-2012, a través del SAF: 1.555.296,3 metros cúbicos, entre madera rolliza y aserrada. No se considera la madera movilizada con Formularios de Corta para las especies Pigüe y Balsa; el Pigüe se utiliza en la industria de tablillas para cajonería y pallets, y el segundo, en las procesadoras de Balsa

Fuente: Sistema de Administración Forestal

Elaborado por: Sistema de Administración Forestal

1.3.3 Industria Forestal en la Ciudad de Quito

La ciudad de Quito, capital de la República del Ecuador, se encuentra ubicada en la provincia de Pichincha, con una superficie aproximada es de 423.000 ha. Cuenta con 32 parroquias urbanas y 33 parroquias suburbanas, donde coexisten varias realidades físico-espaciales, con específicas coberturas de usos de suelo, de acuerdo al siguiente detalle:

Cuadro N° 10: Uso del suelo en la ciudad de Quito

Uso del Suelo	Participación %
Forestal	28%
Pecuario	22%
Agrícola	17%
Páramo	9%
Urbanos	7%
Matorrales	6%
Áreas erosionadas	6%
Denuadas	2%
Quebradas	2%
Total	100%

Fuente: Atlas Ambiental del Distrito Metropolitano de Quito

Elaborado por: Gabriela Recalde

Según la “Proyección de Población por Áreas y Años Calendario”, según provincias y cantones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la población del cantón Quito al año 2008 es de 2.093.458 habitantes.

La población económicamente activa (PEA) del área urbana se dedica, principalmente, a la prestación de servicios mientras que, en el área suburbana, la mayor parte de la PEA se dedica a las actividades agrícolas y pecuarias, seguidas por el comercio y, en menor grado, los servicios.

La producción agrícola se caracteriza por varios tipos de productos como maíz, aguacate, fréjol, caña, cítricos, papas, plantas avícolas y criaderos de porcinos; y, en la actualidad, las actividades piscícolas de trucha, tilapia y carpa se han incrementado considerablemente.

El Distrito Metropolitano de Quito viene trabajando por la conservación, el cuidado de los recursos naturales y el mejoramiento de la calidad ambiental,

mediante procesos participativos y aplicación de estrategias con énfasis en un ordenamiento territorial que le permita encaminarse hacia una Cultura Ambiental.

El suelo no urbanizable del DMQ, con una superficie de 393.421 ha, se promueve un manejo racional, productivo y sustentable de los recursos naturales, agropecuarios, forestales, paisajísticos e histórico-culturales (Plan General de Desarrollo Territorial DMQ 2000 – 2020). Es una muestra de la diversidad natural reflejada tanto en la Reserva Geobotánica Pululahua como en la Reserva Ecológica Cayambe Coca, cuyas áreas corresponden al Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SNAP). Adicionalmente, en el Distrito Metropolitano de Quito existen 23 áreas de bosques protectores y una gran riqueza cultural y arqueológica, como la fortaleza de Rumicucho, las piscinas del Inca en Tulipe y los vestigios arqueológicos hallados en La Florida, Cotocollao, entre otras. (Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2008)

2 PROCESO PARA LA IMPORTACIÓN EN EL ECUADOR

2.1 EL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR

“El comercio exterior en nuestro país ha jugado un papel importante en la economía nacional, por lo que los incrementos o crisis en las exportaciones han determinado épocas de auge o de recesión en nuestra economía.” (Aguayo, E., 1997, p. 68).

Existen varios factores que influyen en el comercio exterior, como por ejemplo: la crisis de los países asiáticos, la devaluación de las monedas, la caída bursátil desmedida o también llamado “crack financiero mundial”, la caída de los precios de las materias primas y la reducción de la demanda mundial, a eso hay que sumarle los problemas sociales y políticos internos y los factores naturales.

2.1.1 Conceptos Básicos del Comercio Exterior

El Comercio Exterior es el aquel que se efectúa entre mercados o plazas de distintos países, que pueden ser plazas de importación o exportación, según se reciban géneros de otro país o se remitan fuera de la nación. Se debe diferenciar el Comercio Exterior Visible y el Comercio Exterior Invisible.

El Comercio Exterior Visible es el conjunto de transacciones originadas por el movimiento de mercaderías físicas, tanto de exportación como de importación.

El Comercio Exterior Invisible es un conjunto de operaciones que complementan el Comercio Exterior Visible, es decir corresponden a los servicios asociados a éste y que son necesarios para el movimiento de las mercaderías. Este comercio involucra tres rubros:

- Servicios Productivos.
- Servicios Financieros.
- Servicios Comerciales. (Wilson, J., 2013, p. 15)

Las operaciones de Comercio Exterior son todos aquellos movimientos comerciales que se supone originan un contrato en el que intervienen dos partes, un **vendedor** que será el exportador (quien dispone del bien y desea venderlo o comercializarlo); y a un **comprador** que será el importador (quien desea adquirir el bien o producto en cuestión). (Rubio, O., 2012, p. 46)

En las operaciones de Comercio Exterior, de Comercio de Importación y de Comercio de Exportación, se pueden encontrar cuatro agentes que participan, los cuales son los siguientes:

a) Exportador o Vendedor

Persona que ofrece sus bienes y/o servicios a potenciales compradores en el exterior.

b) Importador o Comprador

Persona que busca adquirir bienes y/o servicios, producidos en el exterior.

c) Bancos Comerciales

En el Comercio Exterior participan dos bancos vinculados, uno en el exterior y otro en el lugar donde se hace la petición, esta es una petición de crédito documentario. El Banco Emisor, es el Banco del Comprador; y, el Banco Notificador o Avisador que por lo general se encuentra ubicado en el país del vendedor.

d) Organismos Reguladores y Controladores

En el Ecuador las entidades reguladoras que supervisan las operaciones de Comercio Exterior, tales como son el Banco Central, La Superintendencia de Bancos, las Aduanas como la SENA, la Cámara de Comercio Internacional, entre otros.

Adicionalmente, para las transacciones de importación o exportación se pueden aumentar otros participantes tales como: empresas de transportes, empresas de seguros, agencias de aduana y diversos organismos de carácter oficial que ejercen variados controles de tipo sanitario, de calidad, etc.

2.1.2 Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS)

Se vio la necesidad de solventar la problemática jurídica en el siglo XX, de que cada país o grupo de países aplicara ciertas leyes dentro del territorio en el que han sido aprobadas, generando problemas, ya que éstas no podían ser aplicadas

en territorios extranjeros, por ello para reducir el riesgo de complicaciones legales y de esta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional, se aprobó en el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que “los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa que posteriormente ha sido objeto de distintas revisiones: son los INCOTERMS, acrónimos de los términos ingleses INternacional COmercial TERMS (términos de comercio internacional).” (Cantos, M., 2005, p. 105).

Los INCOTERMS fueron creados en el año de 1936 y han sufrido diversas actualizaciones con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes. Se han incluido constantes modificaciones para adaptarlos a las presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del Comercio Internacional, tras las revisiones publicadas en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, los INCOTERMS 2000 se presentan como la última modificación de la norma.

Los INCOTERMS son reglas internacionales uniformes para la interpretación de términos comerciales que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compra-venta internacional, solucionando los problemas derivados de las diversas interpretaciones que pueden darse según los países involucrados y reduciendo las incertidumbres derivadas de las múltiples legislaciones, usos y costumbres. (NEXPORT, 2011).

Los INCOTERMS son usados para regular:

- La distribución de documentos.
- Las condiciones de entrega de la mercancía.

- La distribución de los costos de la operación.
- La distribución de riesgos de la operación.

Pero no regulan:

- La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los INCOTERMS.
- La forma de pago de la operación.

Los INCOTERMS tienen como finalidad establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para su correcta interpretación. Éstos no representan el contrato en sí, pero ayudan a delimitar con precisión los siguientes términos del contrato:

- Reparto de gastos entre exportador e importador.
- Lugar de entrega de la mercancía.
- Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Los INCOTERMS son un total de 13 posiciones o tipos de contratos diferentes y se clasifican en dos grupos, los cuales son a) Grupo llegada, y b) Grupo salida. A continuación se detallan los tipos de INCOTERMS clasificados en sus grupos respectivos:

Cuadro N° 11: Tipos de Incoterms clasificados en grupos 2012

GRUPO	SIGLA	SIGNIFICADO
E	EXW: "Ex Works"	En fábrica
F	FCA: "Free Carrier"	Franco transportista
	FAS: "Free Alongside Ship"	Franco al costado del buque
	FOB: "Free On Board"	Franco a bordo
C	CFR: "Cost and Freight"	Costo y flete
	CIF: "Cost, Insurance and Freight"	Costo, seguro y flete
	CPT: "Carriage Paid To..."	Transporte pagado hasta...
	CIP: "Carriage and Insurance Paid to..."	Transporte y seguro pagados hasta... 1. Grupo salida: 2. Grupo llegada:
D	DAF: "Delivered At Frontier"	Entregado en frontera
	DES: "Delivered Ex Ship"	Entregado sobre el buque
	DEQ: "Delivered Ex Quay"	Entregado en muelle
	DDU: "Delivered Duty Unpaid"	Entregado sin pago de derechos
	DDP: "Delivered Duty Paid"	Entregado con pago de derechos

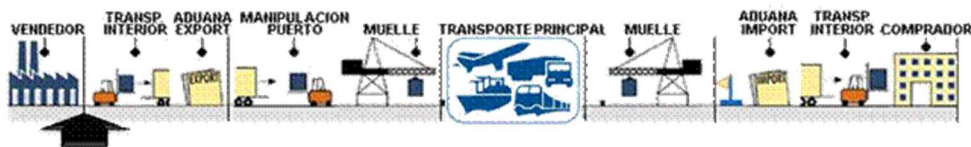
Fuente: Barra Nacional del Comercio Exterior

Elaborado por: Gabriela Recalde

Los INCOTERMS más utilizados son los siguientes:

EXW (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.)

El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final, en el cual, el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega, al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador, este no es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido.



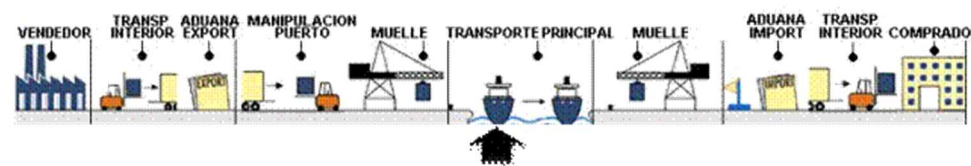
FCA (Free carrier - Franco Transportista - libre transportista)

El vendedor cumple con su obligación al poner la mercadería en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.



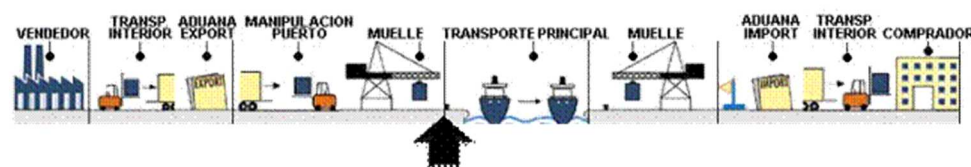
FOB (Free on Board - Libre a bordo)

Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.



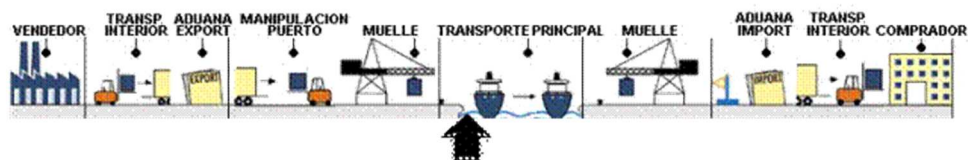
FAS (Free alongside ship - Libre al costado del buque)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercadería se entiende puesta a lo largo (costado) del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercadería en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.



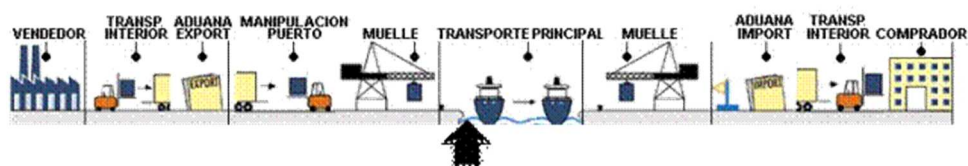
CFR (Cost & Freight - Costo y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercadería en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.



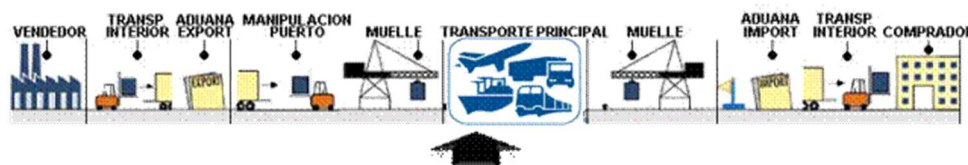
CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.



CPT (Carriage paid to - Transporte Pagado Hasta)

El vendedor paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercadería ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercadería para su exportación.



CIP (Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT (Carriage paid to - Transporte Pagado Hasta), pero además debe conseguir un seguro a su cargo.



DAF (Delivered at Frontier - Entregado en frontera)

El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercadería, despachada en aduana, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.

DES (Delivered ex Ship - Entregada sobre buque)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.

DEQ [Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entregada en muelle (derechos pagados)]

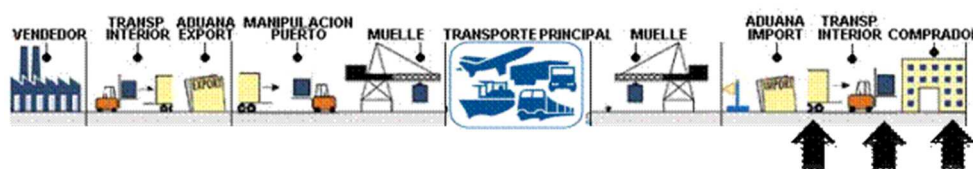
El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

DDU (Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)

El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

DDP (Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)

El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido.

**2.1.3 Clasificación Arancelaria**

La Nomenclatura aduanera tiene por propósito aplicación de gravámenes y otros fines básicamente de orden fiscal. Se orienta a poder localizar más fácilmente determinada posición, para establecer más rápido la relación entre gravámenes y los productos objetos del comercio internacional.

2.1.3.1 Características de las Nomenclaturas aduaneras

Las características de las Nomenclaturas aduaneras son las siguientes:

- a) Agrupan mercancías aunque no en forma exclusiva según el origen.
- b) Agrupan las mercancías según la naturaleza de la materia prima.
- c) Clasifican las mercancías, en forma conjunta, a los productos de una misma industria, aunque siempre las posiciones referentes a productos manufacturados se presentan mucho más detallados que los de materias primas.

2.1.3.2 Nomenclaturas de productos y actividades económicas

La diversidad de funciones a que se ven sometidos los datos estadísticos requiere la elaboración de diferentes nomenclaturas. Se han elaborado, por tanto, clasificaciones nacionales e internacionales para responder a las necesidades más diversas, de forma que cada clasificación tiene su propia área de aplicación específica en función del objeto de que se trata. En términos generales, las nomenclaturas económicas pueden dividirse en dos categorías:

- Nomenclatura estadística.
- Nomenclatura aduanera

2.1.4 Base legal

Con el propósito de argumentar la factibilidad del proyecto, se ha realizado el análisis del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, así como también de su Reglamento, para encontrar las facilidades y posibles barreras que influyan en la importación de maquinaria para el tratamiento de tableros aglomerados, en base a leyes ecuatorianas. Del análisis mencionado se obtuvieron los siguientes artículos:

Cuadro N° 12: Facilidades y barreras en la Legislación Ecuatoriana

Facilidades	Barreras
<p>En el artículo 4 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), acerca de las facilidades de pago menciona que: <i>“se podrá conceder facilidades de pago de los tributos al comercio exterior, únicamente en importaciones de bienes de capital realizadas para incrementar el activo fijo del importador directo de los bienes.”</i></p> <p>El artículo 99 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones de las <i>“mercancías de prohibida importación determinadas por el Consejo de Comercio Exterior (COMEX)”</i>, hace referencia a sustancias agotadoras de la capa de ozono y embarcaciones.</p>	<p>El Artículo 88 de la Defensa Comercial del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), menciona: <i>“El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas (...)”</i>. Y, el literal e. señala: <i>“restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pagos.”</i></p> <p>Novena Transitoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), señala que se debe <i>“formular las políticas en base a las cuales se definirán los bienes y productos cuya importación deberá cumplir obligatoriamente con reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad; Coordinar las actividades con las entidades que integran el sistema ecuatoriano de la calidad.”</i></p>

Fuente: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

Elaborado por: Gabriela Recalde

En base al análisis realizado, la importación de maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados, no presenta un riesgo significativo; al contrario existe apoyo por parte del Gobierno, como el dar facilidades de pago

de los tributos, cuando se importe bienes de capital para incrementar el activo fijo del importador directo.

Es importante anotar que las maquinarias para el tratamiento de tableros aglomerados no son consideradas como sustancias agoradoras de la capa de ozono. Sustancias que son consideradas como una amenaza son:

Sustancias químicas de origen industrial con un amplio espectro de uso que destruyen la capa de ozono. Entre ellos la serie de clorofluorocarbonos (CFC), como los CFC 11, 12, 113, 114 y 115 y varios halones (1211, 1301, 2402). Estas sustancias han formado parte de la vida cotidiana, en los aerosoles, en el fijador del cabello, en la espuma molificante, en los colchones, almohadas y bajo las alfombras, así como en la espuma aislante en el interior de los calentadores de agua y refrigeradores. (Sala Humanitaria. 2010)

Se podría interpretar como amenaza el restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pagos, pero de acuerdo al COPCI, no se encuentran las maquinarias pesadas con restricciones. Por lo general el Gobierno ecuatoriano defiende la producción nacional, y al no tener una industria productora de maquinaria, no existen barreras para la importación de las mismas.

El único artículo que más que una barrera, se puede considerar como una medida de control de calidad, es el artículo que hace referencia a formular las políticas para definir los bienes y productos, cuya importación deberá cumplir obligatoriamente con reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad. Cuando se importa maquinaria pesada, los reglamentos y procedimientos requeridos, son entregados por el vendedor lo cual garantiza el cumplimiento de la normativa.

2.1.5 Proceso para calificar como importador

Para que se pueda calificar como importador una persona natural o jurídica frecuente, debe estar registrada en la Corporación Aduanera Ecuatoriana, cumpliendo con el siguiente procedimiento establecido en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador:

Pasos a seguir:

- a) Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- b) Registrarse como importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: www.aduana.gov.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos. Una vez aprobado su registro, usted podrá acceder a los servicios que le brinda el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE).
- c) Dentro del SICE, registrar su firma autorizada para la Declaración Andina de Valor (DAV), opción: Administración, Modificación de Datos Generales.
- d) Una vez realizados los pasos anteriores, ya se encuentra habilitado para realizar una importación; sin embargo, es necesario determinar que el tipo de producto a importar cumpla con los requisitos de Ley. Esta información se encuentra establecida en las Resoluciones N° 182, 183, 184 y 364 del Consejo

de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), www.comexi.gov.ec, link: Resoluciones.

- e) Buscar la asesoría y servicios de un Agente de Aduana de su confianza, quien realizará los trámites de desaduanización de sus mercancías. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en nuestra página web: www.aduana.gob.ec

Tomar en cuenta:

- Una vez aceptada la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera Única (DAU) en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), se determinará el canal de aforo mediante la aplicación de criterios de análisis de riesgo; pudiendo ser este: físico, documental, o automático (canal verde).
- Según la Ley Orgánica de Aduanas (LOA): “En las importaciones, la declaración se presentará en la Aduana de destino, desde 7 días antes, hasta 15 días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías”. De no presentar la Declaración Aduanera Única dentro de este plazo, sus mercancías caerán en abandono tácito.
- Para aminorar el tiempo de desaduanización de sus mercancías, se recomienda hacer uso del Despacho Anticipado.

2.1.6 Requerimientos previos como Importador

Como resultado de la importación, el Agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos exigidos por la Ley Orgánica de Aduanas (LOA):

- Original o copia negociable del Documento de Transporte.
- Factura Comercial.
- Declaración Andina de Valor (DAV).
- Póliza de seguro.

Dependiendo del tipo de producto a importar, también se requerirá:

- Certificados de Origen de los países con los que el Ecuador mantiene acuerdos comerciales. En caso de no presentar dicho certificado el producto no podrá acogerse a la liberación arancelaria.
- Documentos de Control Previo (puede ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera), exigidos por regulaciones del COMEXI y/o del Directorio de la Aduana del Ecuador.

2.1.6.1 Registro Único de Contribuyentes

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente, y registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el clasificador de actividades CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único).

2.1.6.2 Registro como importador en el SENAE

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1:

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2:

Registrarse en el portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

- Aquí se podrá:
 1. Actualizar base de datos
 2. Crear usuario y contraseña
 3. Aceptar las políticas de uso
 4. Registrar firma electrónica

2.1.6.3 Autorización de Clave de Acceso al Sistema Interactivo de Comercio Exterior

- a) El importador ingresará al sitio Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana del Ecuador www.aduana.gov.ec
- b) Seleccionar en el Menú OCEs y escoger la opción Registro de Datos.
- c) El importador deberá llenar la información solicitada utilizando su RUC como USUARIO e ingresando una CLAVE temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos, una vez aprobado su registro por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, ingresara al SICE (Sistema Interactivo de

Comercio Exterior), el cual le solicitará el cambio de CLAVE a una definitiva.

2.1.6.4 Registro de Firma de Declaración Andina de Valor

- a) El importador ingresará al sitio Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana www.aduana.gov.ec
- b) Presionará en la opción “Servicios” el link SICE
- c) Ingresará al SICE con el usuario, la clave de acceso y elegirá el tipo de operador “Importador” que presenta dicha página.
- d) Seleccionará dentro del menú Administración, la opción “Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCE)”
- e) Dentro de esta opción le mostrará todos los datos generales registrados previamente, los cuales deben ser revisados y actualizados de ser necesario en el sistema.
- f) En esta pantalla, deberá dirigirse a la sección “Registro de Autorización para Firmar DAV” en la cual deberá llenar de forma obligatoria los campos que se encuentran en dicha sección, los cuales son:
 - PRIMER APELLIDO

- SEGUNDO APELLIDO

- NOMBRES

- CARGO DENTRO DE LA EMPRESA

- TIPO DE DOCUMENTO Y NUMERO DE DOCUMENTO
(CEDULA, RUC O PASAPORTE cuando sea extranjero)

- TIPO DE REGISTRO (PERSONA NATURAL, REPRESENTANTE LEGAL, DELEGADO solo cuando el importador sea una persona jurídica, conforme a la Resolución R0723 de fecha 3 de diciembre del 2007).

- ADJUNTAR DOCUMENTOS ESCANEADOS en formato de archivo pdf, jpg o gif.

- REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR cuando sea el importador o el representante legal quien firme la DAV- Ver formato de documento; o PODER ESPECIAL cuando se trate de delegación de firma

- En el caso de existir más de un delegado de la persona jurídica, deberá volver a presionar el botón “Agregar Persona Autorizada”.

- Una vez registrada la información, deberá presionar el botón “Actualizar Información” para que esta quede registrada en el SICE – Sistema Interactivo de Comercio Exterior.
- El Poder Especial, deberá ser notariado, adjuntando la cédula o pasaporte (extranjero) del firmante.
- El documento REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR.

2.2 TRIBUTOS PARA LAS IMPORTACIONES EN EL ECUADOR

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros, el Ecuador tiene los siguientes Tributos:

- a) AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).
- b) FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.
- c) ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

d) IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

2.3 SUJETOS DE OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

En el Artículo 111 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, los sujetos de la obligación tributaria aduanera son:

- a) Sujeto activo de la obligación tributaria aduanera es el Estado, por intermedio del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- b) Sujeto pasivo de la obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable.

2.4 PROCESO DE IMPORTACIÓN

En el Ecuador para importar mercadería se debe seguir el siguiente procedimiento:

- Nota de Pedido (obligatorio)

La Nota de Pedido es entregada a la Aduana, a la Verificadora y al Banco.

- Autorizaciones (cuando proceda) Entregarla a la Aduana y al Banco.

Con la Nota de Pedido, si el tipo de mercadería así lo exige, se procederá a obtener las Autorizaciones en el ministerio o entidad pública de acuerdo a lo que dice la ley.

- Póliza de seguro (cuando proceda) Entregarla a Aduana

Si se ha contratado un seguro, hay que incluir la póliza siempre en la documentación a entregar. De acuerdo a la ley ecuatoriana, se debe adquirir el seguro de una aseguradora radicada en el país.

- Solicitud de Verificación de Importación (SVI) (cuando proceda) Entregarla a la Verificadora.

Sólo para mercadería cuyo valor FOB es mayor a \$4,000. Se llena esta solicitud y se la entrega a la Verificadora (SGS, Bureau Veritas, Cotecna o ITS) junto con la Nota de Pedido. Debe tenerse en cuenta que se debe pagar hasta el 1% del valor FOB, con un mínimo de \$180, valor que suele pagarse 50% al presentar la solicitud y el 50% restante cuando la Verificadora entrega el Certificado de Inspección (CI).

- Certificado de Inspección (CI) (cuando proceda) Entregarlo a la Aduana.

Este certificado es proporcionado por la Verificadora, luego de haber entregado previamente el SVI, y sólo si la mercadería tiene un valor FOB mayor a \$4,000.

Según la Ley, si una mercadería ingresa al Ecuador sin el CI, no se puede nacionalizar.

- Certificado de Origen (cuando proceda) Entregarlo a la Aduana.

Es en este momento cuando, si la mercadería así lo exige, se procede a conseguir un Certificado de Origen.

- Manifiesto de Carga (obligatorio) Viene con la mercadería que llega a la Aduana.

Indica el medio de transporte, el lugar determinado y fecha establecida, la fecha de embarque, fecha que es necesaria para saber si el DUI fue aprobado por el Banco Corresponsal antes de esa fecha, pues, caso contrario, la mercadería deberá ser reembarcada.

- Conocimiento de embarque (obligatorio) Hay que entregarlo a la Aduana

Este documento es entregado al importador, quien debe -a su vez- entregar original o copia a la Aduana. Ahora dependiendo de la vía de transporte se llamará conocimiento de embarque (marítima), guía aérea (aérea, obviamente) o carta de porte (terrestre). Si la mercadería viaja en contenedores, estos tienen un sello de seguridad conocido como precinto; este precinto tiene un código, el cual debe constar en el conocimiento de embarque.

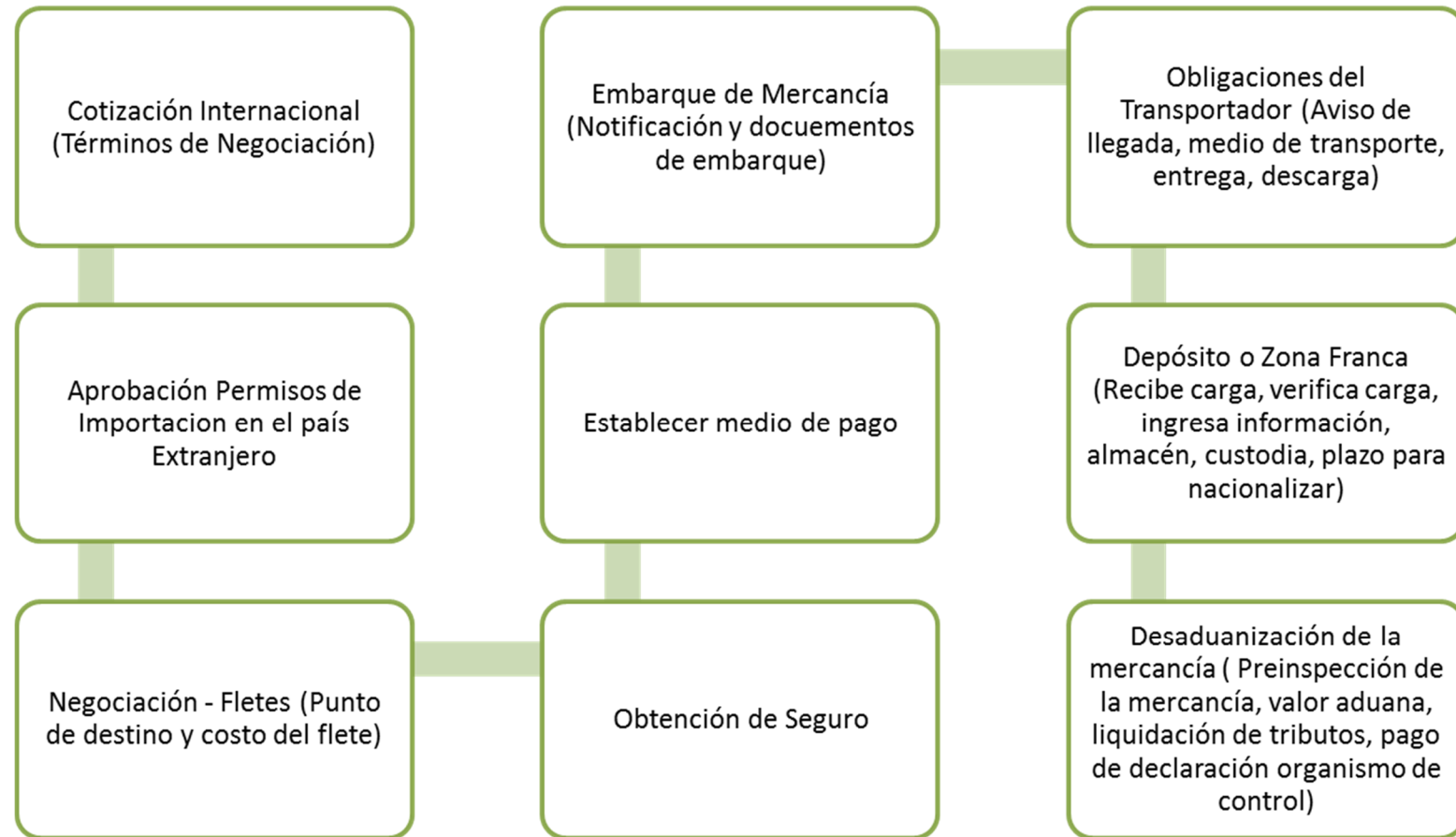
- Factura comercial (FC) (obligatorio)

Hay que entregarlo a la Aduana. La factura es la que servirá de base para la declaración aduanera.

- Documento Único de Importación (DUI) (obligatorio)

Para realizar los trámites en la aduana ecuatoriana se requiere el DUI; sin embargo, la Junta de Cartagena reclamó el porqué el Ecuador no usaba el DAV, que es de uso obligatorio en el comercio andino, por lo que hoy en día se aplica el DAV como documento obligatorio.

Gráfico N° 11: Proceso de importación ordinaria en el Ecuador



Fuente: Barra Nacional del Comercio
Elaborado por: Gabriela Recalde

3 PAÍSES PROVEEDORES DE MAQUINARIA PESADA PARA EL TRATAMIENTO DE TABLEROS AGLOMERADOS

3.1 DESCRIPCIÓN ECONÓMICA ENTRE ITALIA, ALEMANIA Y CHINA

- **ITALIA**

El sector industrial ha sido el motor del desarrollo italiano, y se ha convertido en el actual eje de su economía.

“Para el cuarto trimestre de 2013 la economía italiana creció un 0,1%, tras haber pasado ocho trimestres consecutivos de estancamiento, entre descensos o sin crecimientos.” (Smith, J., 2014)

En términos porcentuales el PIB cayó un 1,9% en relación al año 2012, esta pequeña recuperación se da por el sector de la agricultura y la industria; en el cual Italia traspasó un periodo de recesión más largo desde el final de la II Guerra Mundial, teniendo un PIB a la baja de 4% y con una tasa de desempleo superior al 12%.

- ALEMANIA

La economía de Alemania es la cuarta economía más poderosa del mundo después de la de Estados Unidos, Japón y China. Es el segundo mayor exportador mundial y el segundo país con un superávit comercial mayor. Asimismo, es considerado el motor económico de la Unión Europea (UE).

La Oficina Federal de Estadística reportó que la economía alemana, probablemente creció en casi un cuarto de punto porcentual en el último trimestre del 2013, en línea con la expansión del PIB de 0.3% en los tres meses anteriores.

En el sector industrial, las exportaciones, en el 2013 siguen dando indicadores de tener una buena salud; obteniendo como resultado que exportara productos por un monto de 1,097 billones de euros lo que equivale a 1.513 billones de Dólares de los Estados Unidos de América, un récord que también hizo posible que Alemania alcanzara el mayor superávit de su balanza comercial desde 1950, con lo que alcanzó 188.000 millones de euros. (Asociación Alemana de la Industria Electrotécnica y Electrónica, 2013, p. 35).

Los pronósticos para 2014 tampoco son malos. A pesar de las oscilaciones en la coyuntura mundial y la crisis en la eurozona, las exportaciones alemanas se estima que crecerán en 2014 en un 2.2%.

- CHINA

China se convirtió en 2013 en la mayor potencia comercial a nivel mundial al superar por primera vez a EEUU en el volumen de intercambios comerciales, a pesar de la desaceleración del crecimiento de sus exportaciones durante el pasado mes de diciembre del año 2013, mientras las importaciones crecieron más de lo esperado.

Las exportaciones de China en el 2013 crecieron un 7,9%, hasta 2,21 billones de dólares (1,62 billones de euros), mientras que las importaciones arrojaron un total de 1,95 billones de dólares (1,43 billones de euros), un 7,3% más, lo que arroja un superávit comercial anual de 259.800 millones de dólares (191.029 millones de euros), un 12,4% más.

La economía de China creció un 7,7% en el 2013, dos décimas más de lo previsto por el Gobierno, por otro lado el Producto Interior Bruto (PIB) del gigante asiático alcanzó así los 56,88 billones de yuanes (9,88 billones de euros). (Administración Aduanera China, 2013, p. 21).

3.1.1 Avance tecnológico a nivel mundial

En cada segmento de la industria maderera, desde aserraderos hasta el procesamiento industrial de madera sólida y panel, incluso en los acabados, está presente la industria ofreciendo soluciones tecnológicas capaces de responder de manera efectiva a la multitud de necesidades de los usuarios.

En los países que se han convertido en potencia mundial por el avance tecnológico que han venido adquiriendo durante los últimos años, con el que se han ganado un prestigio y reputación de alto nivel, lo que conlleva a que el éxito de fabricantes de la industria de madera es verdaderamente significativo: considerando un mercado con limitados recursos naturales y con clientes que tienen en muchos casos necesidades sumamente particulares, es claro que la industria tiene que ser muy especializada.

Los fabricantes entregan la maquinaria que puede transformar tales limitadas materias primas en muebles de primera clase y otros productos finales, donde los fabricantes tienen que continuamente ofrecer soluciones de maquinaria tecnológicamente innovadoras y avanzadas. Y estos países, como Alemania, Italia y China; hacen ésto con éxito, para poder responder eficazmente a una multitud de requisitos por parte de los clientes.

3.2 DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA A IMPORTAR

La nueva generación de maquinarias garantizan una precisión absoluta, gracias al avance tecnológico a nivel mundial; ya que con nuevos equipamientos facilitan las operaciones para los trabajos en la madera. Se trata de máquinas versátiles que, gracias a una amplia gama de accesorios, pueden ofrecer mejores prestaciones.

Las maquinarias a ser importadas para el tratamiento de tableros aglomerados son las siguientes con sus respectivas descripciones:

3.2.1 Sierra Escuadradora

La sierra circular es una máquina para aserrar longitudinal o transversalmente maderas, y también para seccionarlas.

Esta máquina puede cortar paneles de 3100x1300mm. Cuenta con dos motores, e incluye características tales como el protector de la sierra, el cual hace la eliminación del polvo más segura y fácil, un carro desplazable de uso fácil y suave, que se puede trabar en todas las posiciones del carro transversal ajustable, capaz de apoyar paneles grandes.

Imagen N° 1: Sierra Escuadradora



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Recalde

3.2.2 Sierra Vertical

Esta máquina está pensada para cortar tableros de varios tamaños verticalmente, ya que en esta posición el transporte y la manipulación de las láminas demandan del operario un menor esfuerzo que si trabaja máquinas horizontales.

La forma de trabajo de la máquina se puede resumir en la siguiente secuencia: se apoya el tablero a cortar sobre el bastidor, se transporta la columna al tope correspondiente y se dirige el cabezote con la hoja de corte en la dirección deseada, en altura y longitud, oprimiendo el prensor durante todo el desplazamiento de la sierra.

La sierra vertical posee soportes o topes inferiores fijos para apoyar el tablero, fabricados para garantizar un apoyo seguro y estable, así como su fácil desplazamiento por el material a trabajar sin dañarlo, para lo cual recurre a ruedas retráctiles que ayudan en el manejo del maquinado. La base del bastidor está provista de rodillos retráctiles para un mejor desplazamiento de los tableros, que puede ser manual o de tracción automática.

Imagen N° 2: Sierra Vertical



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Recalde

3.2.3 Seccionadoras

Las seccionadoras, son máquinas de producción industrial que, mediante cortes automatizados, realizan el dimensionado de los tableros de madera.

Las seccionadoras ayudan a definir los esquemas de corte previamente programados desde un equipo remoto utilizando un software, con el cual se carga y se procesa la información necesaria para establecer la medida de corte de uno o más tableros. El grosor de los paneles a seccionar también define la apertura del prensor – encargado de sujetar con fuerza los paneles – para evitar movimiento en los tableros, mientras se realiza el corte.

Imagen N° 3: Seccionadoras



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Recalde

3.2.4 Router CNC

Un Router CNC es una herramienta para cortar madera y un gran variedad de materiales blandos como lo son: acrílico, mdf, aluminio, latón, bronce, lámina de acero, etc.

El alcance que tiene es muy amplio ya que tiene un abanico de muchas posibilidades de trabajo como lo son: artesanías, publicidad, manufactura de muebles, manufactura de metales, hobbies, entre otros.

Las CNC ROUTERS o RUTEADORAS DE CONTROL NUMERICO POR COMPUTADOR o FRESADORAS DE CONTROL NUMERICO, son equipos muy versátiles y de gran aplicación en las diferentes industrias, ya que trabaja con láminas enteras de madera, acrílico o el material que se desee utilizar, de acuerdo a la necesidad.

Dentro de sus aplicaciones está la fabricación de muebles en madera, creación de material publicitario, prototipado de piezas de ingeniería, elaboración de moldes para procesos de fundición, grabado de placas, tallado de mármol, perforación a gran escala de circuitos impresos, etc.

Imagen N° 4: Router CNC



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Recalde

3.2.5 Termolaminadora

Con este tipo de maquinaria se puede realizar laminaciones térmicos, de presión y encapsulación.

La capacidad de producción es de 4,000 paneles por un turno de ocho horas con este sistema, el cual está equipado con una prensa caliente de 10 aberturas, dos recubridores superiores, un acanalador y un dispositivo de pintado.

Imagen N° 5: Termolaminadora



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Recalde

3.2.6 Enchapadora para rectos

Con este equipo se pueden enchapar piezas que sean rectas o que tengan curvas en su longitud, bien sea con canto rígido (hasta 3.0 mms de espesor) o en canto delgado de 0,4 mms. Este equipo requiere compresor para su funcionamiento.

La máquina permite programarle la longitud de canto que se desea enchapar en cada paso, con el fin de ahorrar material y evitar el desperdicio que se presenta

cuando este cálculo no puede efectuarse, al igual que permite hacer seguimiento a los inventarios en los almacenes o talleres de producción.

Imagen N° 6: Enchapadora para rectos



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Recalde

3.2.7 Enchapadora para curvos

Enchapadora de canto curvos para el enchape de cubiertas para mesas y escritorios de oficinas y estaciones de trabajos, repisas, muebles especiales en general. Enchapadoras de canto que ayudan a mejorar la productividad de empresas con producción intermitente y seriada.

Imagen N° 7: Enchapadora para curvos



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Recalde

4 EMPRESA MADERAS Y SINTÉTICOS MASISA S.A.

Como se mencionó al inicio de este análisis, parte importante del proyecto es incluir un estudio sobre la situación financiera de una empresa ubicada en la ciudad de Quito, analizando el impacto que tiene el importar maquinaria para el tratamiento de tableros aglomerados.

Este será un aporte importante en el desarrollo de la tesis, ya que servirá como argumento para respaldar la factibilidad para importar dicha maquinaria.

4.1 LA EMPRESA MASISA ECUADOR

El negocio central de MASISA es la producción y comercialización de tableros de madera para muebles y arquitectura de interiores en Latinoamérica, buscando diferenciación de marca y una sólida confianza de los clientes.

Los principales productos son: tableros MDF (Medium Density Fiber), tableros de partículas (MDP - Medium Density Particles y PB - Particles Board) y tableros melamínicos y enchapados. Además Masisa ofrece otros productos complementarios como madera aserrada, puertas y molduras.

MASISA posee 23 complejos industriales en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México, todos los cuales cuentan con la certificación ISO 9.001, ISO 14.001 y OHSAS

18.001. Asimismo, todos los tableros MASISA garantizan una baja emisión de formaldehído, según la norma europea E-1 y ha pedido en CARB P2, así como la certificación FSC™.

La Unidad de Negocio industrial tiene una capacidad instalada de 3.146.000 m³ anuales para la fabricación de tableros, además de una capacidad de 1.252.000 m³ anuales para recubrimiento de tableros con papeles melamínicos y folios. Asimismo, posee una capacidad anual total de 487.000 m³ de madera aserrada, 156.000 m³ de molduras de MDF pre-pintadas y 42.000 m³ de puertas de madera sólida. (Masisa, 2013).

4.2 PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS

2013

- En julio de 2013 MASISA anunció la construcción de una planta de MDF, una línea de melaminizado o recubrimiento de tableros y una ampliación de capacidad de la planta de resinas en su complejo industrial en Durango, (México) con una inversión que asciende a US\$ 132 millones.
- En enero, la Comisión Federal de Competencia autorizó a Masisa la compra de Rexcel, subsidiaria del grupo KUO, en México, dando así luz verde a la operación anunciada en agosto de 2012, que considera líneas de tableros de partículas/MDP, recubrimiento y planta de resinas, ubicadas en Chihuahua (Chihuahua), Zitácuaro (Michoacán) y Lerma (Estado de México).

2010

- La filial Masisa Overseas Ltd. concluye la suscripción y desembolso de un Crédito Sindicado por la suma total de US\$150.000.000. El crédito tiene un plazo de vencimiento de 5 años y los fondos fueron destinados, principalmente, al refinanciamiento de pasivos financieros de la Sociedad.
- Se constituyó Masisa Ecoenergía S.A., una sociedad anónima cerrada chilena de cuyo capital accionario Masisa es dueña de un 99% y Masisa Overseas, filial de Masisa, del 1% restante. Masisa Econergía tiene por objeto fundamentalmente la producción y comercialización de biomasa forestal para todo tipo de usos energéticos y la generación, cogeneración, compra, suministro y venta de energía eléctrica y calórica obtenida a partir de biomasa forestal.
- Se llevó a cabo un proceso de reorganización societaria en Chile que tuvo por objeto separar los activos forestales de los industriales de Masisa a través del traspaso de los primeros a una sociedad filial de Masisa. La referida reorganización se materializó con el aporte de activos forestales de Masisa a la filial Masisa Forestal S.A., 100% propiedad directa e indirecta de Masisa. Este proyecto no involucró a la filial chilena de Masisa denominada Forestal Tornagaleones S.A. (FTG).

2005

- MASISA incrementa su participación en Forestal Tornagaleones S.A., desde 60,45% a 94,91%. Forestal Tornagaleones incrementa su participación de acciones en Forestal Argentina S.A., desde un 50,10% a 98,68%.
- En mayo los accionistas de Terranova S.A. y los de la antigua MASISA S.A. aprueban la fusión de ambas compañías vía incorporación de la antigua MASISA S.A. en y con Terranova S.A. Asimismo, se aprueba el cambio de nombre de la compañía fusionada de Terranova S.A. a MASISA S.A.
- Terranova S.A. inscribe su programa de ADR en la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos (SEC).

1999

- A través de su filial Terranova Internacional S.A., la Compañía adquiere el 50% de la sociedad mexicana Premdor México S.A. de C.V., para acceder al mercado de puertas.
- Se constituye Oxinova C.A., en Venezuela.
- Se inicia la construcción del aserradero de Andinos S.A., en Cabrero, Chile.

1984

- MASISA adquiere Maderas y Paneles S.A., productor de tableros aglomerados, principal competidor de la época en Chile.

1970

- MASISA comienza a transarse en la Bolsa de Comercio de Santiago de Chile.

1967

- Se crea la filial Forestal Tornagaleones, dedicada a la plantación y administración de predios forestales.

1965

- Comienza a operar la planta de Valdivia, produciendo chapas, puertas y tulipas.

1960

- Se funda la sociedad “Maderas Aglomeradas Ltda.”, que posteriormente pasa a llamarse MASISA, el primer productor de tableros aglomerados en Chile.

4.3 MISIÓN

- Masisa Ecuador lleva consigo el cumplimiento de la siguiente Misión:

“Conquistar la preferencia de los clientes siendo la marca más innovadora, sustentable y confiable de la industria de tableros de fibra y partículas de madera, maximizando la creación de valor económico, social y ambiental.” (Memoria Anual Masisa, 2013, p. 23).

4.4 VISIÓN

“Llevar diseño, desempeño y sustentabilidad para la creación de cada mueble y espacio interior en Latinoamérica.” (Memoria Anual Masisa, 2013, p. 23).

4.5 PILARES ESTRATÉGICOS

Para llevar a cabo los objetivos y cumplir con la Visión de la compañía, se deben plantear los Pilares Estratégicos que guiarán las actividades prioritarias, las que se van a sustentar en los Principios y Valores, que son fundamentos esenciales de la Compañía:

La empresa MASISA Ecuador, se enfoca en cumplir con los siguientes pilares estratégicos:

Gráfico N° 12: Pilares Estratégicos de Masisa

Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: Gabriela Recalde

- **ORIENTACIÓN AL CLIENTE FINAL**

Una de las estrategias de comercialización multicanal, es a través de las Red de Placacentros MASISA, los que son distribuidores tanto mayoristas como minoristas; llegando así principalmente al mueblista.

Los locales dentro de la Red de Placacentros son homogéneos sin importar la localización, lo que alcanza un formato de primer nivel, con el objetivo de prestar los servicios y ofrecer un amplio mix de tableros y productos complementarios.

- **INNOVACIÓN PARA LA CREACIÓN DE VALOR**

Masisa espera ser reconocidos como la mejor en la industria anticipándose siempre a las necesidades de los clientes, esta forma de organización debe impactar en los resultados con nuevos productos y negocios que mejoren los márgenes y reduzcan los costos para hacer más rentable al negocio.

- VIVIR LA MARCA

Masisa busca generar valor a la marca y la preferencia por sus productos, a través de un posicionamiento único y visible de los principales atributos diferenciadores que la empresa posee.

- EFICIENCIA OPERACIONAL

La calidad de los productos y la búsqueda de la eco eficiencia forma parte de la eficiencia operacional.

- Calidad

Anualmente, busca las mejoras a los sistemas de aseguramiento de calidad y Benchmark en los productos y en todos los mercados en los que participa.

- Certificación ISO 9001

Para asegurar un mismo nivel de calidad todas las operaciones de la compañía; los locales de MASISA poseen una certificación a sus Sistemas de Gestión de Calidad bajo la Norma ISO 9001:2000.

Al contar con esta certificación ayuda a que los objetivos, identificación y gestión de procesos claves sean alineados, conocidos e implantados por todo el personal.

A demás, de contar con la certificación ISO 9001 MASISA ha logrado obtener certificaciones internaciones como son:

- Norma Europea E-1
- Certificación CARB 2
- Cadena de Custodia FSC
- Certificación Contenido Reciclado SCS

4.6 PILARES EMPRESARIALES

- Resultados económicos

Busca permanentemente la creación de valor sostenible.

- Conducta empresarial

Mantienen un compromiso empresarial ético y transparente con niveles elevados de gobernabilidad.

- Conducta individual

Exige una conducta personal honesta, íntegra y transparente.

- Relaciones con los clientes

Promover relaciones de confianza en el largo plazo con los clientes, ofreciendo productos de calidad, innovadores y sustentables y servicios de excelencia.

- Relaciones con los colaboradores

Desarrollan equipos de alto desempeño, en un ambiente laboral sano, seguro y basado en el respeto de los Derechos Humanos.

- Relaciones con las comunidades, proveedores, sociedad y medioambiente

Se compromete a interactuar con los vecinos, comunidades, proveedores, sociedad y medio ambiente, fundamentados en el respeto mutuo y la cooperación.

4.7 ESTRATEGIA DE TRIPLE RESULTADO

La forma en que MASISA lleva a cabo sus negocios está basada en la Estrategia de Triple Resultado, que contempla en forma integral y simultánea obtener los más altos índices de calidad en su desempeño en los ámbitos financiero, social y ambiental.

La estrategia es monitoreada en bases periódicas a través de la herramienta de gestión denominada Sustainability Scorecard, una ampliación del modelo Balanced Scorecard que considera el monitoreo permanente de los objetivos estratégicos en las dimensiones Financiera, Clientes, Procesos y Tecnología, Responsabilidad Social y Ambiental y, Aprendizaje y Desarrollo.

4.8 RECONOCIMIENTOS DESTACADOS

MASISA cuenta con ciertos Reconocimientos que la hacen cada vez mejor, los cuales son:

- Primer Lugar en Transparencia Corporativa. Inteligencia de Negocios, Chile Transparente, KPMG y Universidad de Desarrollo.
- Tercer lugar en ranking de líderes en Cambio Climático. Fundación Chile y Revista Capital.
- Reconocimiento por cumplimiento con los principios de Medio Ambiente. Pacto Global Chile.
- 20 mejores empresas para trabajar. MASISA México se ubica en el lugar n°17 entre las compañías con menos de 500 empleados.
- Marketing Directo e Interactivo. El programa Red M fue premiado en la categoría Marketing Directo, fidelización y relacionamiento por la Asociación de Marketing Directo e Interactivo de Argentina.
- Masisa Brasil fue reconocida por quinto año consecutivo como una de las 20 empresas modelo de sustentabilidad por la “Guía Exame de Sustentabilidad de 2012”.

4.9 GOBIERNO CORPORATIVO

MASISA cuenta con una estrategia de Gobierno Corporativo, la cual constituye un elemento clave de su estrategia de negocio sustentable en el largo plazo, ya que promueve la gestión eficaz y eficiente de sus recursos, creando un ambiente de control interno saludable y aportando a la creación de valor para sus accionistas y públicos interesados.

4.10 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Los tableros reconstituidos de madera surgen como alternativa al uso de maderas aserradas, las mismas que han entrado en un régimen de restricción desde mediados del siglo pasado por agotamiento o limitaciones ambientales.

Para el procesamiento de tableros de madera Masisa se usan maderas de rápido crecimiento, como pino y eucalipto de plantaciones cultivadas y residuos de otros procesos madereros, como recursos y tecnologías sustentables.

Gráfico N° 13: Uso de maderas de rápido crecimiento



Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: Masisa

Existen dos clases de tableros de madera que se clasifican según su utilización final, los cuales son; los tableros destinados a funciones estructurales para construcciones (OSB – Oriented Strand Board, Plywood), y la otra clase de tableros de uso interior que se la utiliza para muebles y terminaciones en construcciones de todo tipo (MDF – Medium Density Fiber) y aglomerados – (Particles Board).

La empresa Masisa (Maderas y Sintéticos S.A.) es una empresa que produce y comercializa productos de madera, contando con instalaciones en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México, totalizando un patrimonio forestal de 2.967.000 metros cúbicos de hectáreas de bosque, además de 1.252.000 metros cúbicos anuales para recubrimiento de tableros con papales melamínicos y folios. Asimismo, posee una capacidad anual total de 685.000 metros cúbicos de madera aserrada y procesos de remanufactura para la fabricación de molduras de MDF pre pintadas y puestas de madera sólida. (Memoria Anual Masisa, 2012, p. 7).

Cuadro N° 13: Patrimonio forestal a diciembre 2013 (ha)

TIPO DE PLANTACIÓN	Chile	Brasil	Argentina	Venezuela	TOTAL
Plantaciones Pino	76.386	10.520	28.453	84.107	199.466
Plantaciones Eucaliptus	4.517	1.003	17.180	-	22.700
Plantaciones otras especies	682	6	-	1.913	2.601
Terrenos por forestar	12.232	1.113	8.396	50.606	72.347
Bosque Nativo y Reservas	45.011	9.668	8.941	2.065	65.685
Otros Terrenos	6.824	752	9.413	8.752	25.741
TOTAL	145.652	23.062	72.383	147.443	388.540

Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: Masisa

En la actualidad Masisa S.A., es una de las mayores productoras de tableros de madera en el mundo y primero en América Latina, contando con una capacidad instalada de

2.3 millones de metros cúbicos, formando parte de una de las 100 empresas más competitivas de la región, a demás cuenta con 9 complejos industriales distribuidos estratégicamente en Chile, Argentina, Brasil, Venezuela y México; todos estos cuentan con Certificación ISO 9.001, ISO 14.001y OHSASA 18.001. Asimismo, todos los tableros Masisa se producen bajo la norma europea E1 de baja emisión de formaldehído. (Memoria Anual Masisa, 2012, p. 7).

Masisa se enfoca especialmente en el mercado de Latinoamérica, lo que representa el 87.3% de las ventas totales de la empresa, distribuyéndose de la siguiente manera: Brasil con el 20.1%, Venezuela el 21.8%, Chile con el 14.5% y Argentina representa el 10.2%. A demás Estados Unidos representa el 12.1%.

Cuadro N° 14: Ventas de Masisa

	2012		2013	
	US\$ MM	%	US\$ MM	%
Estados Unidos	17,32	5%	10,22	3%
México	34,63	10%	17,03	5%
Venezuela	103,89	30%	88,56	26%
Colombia	6,93	2%	6,81	2%
Chile	72,72	21%	68,12	20%
Brasil	48,48	14%	71,53	21%
Argentina	41,56	12%	37,47	11%
Perú	10,39	3%	6,81	2%
Ecuador	6,93	2%	3,41	1%
Otros	3,46	1%	30,65	9%
TOTAL	346,3	100%	340,6	100%

Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: Masisa

4.10.1 Tableros de partículas (Aglomerado)

Es un tablero fabricado con chips, viruta de madera y aserrín que son mezclados con adhesivos, para luego ser prensados en grandes placas planas de diversos tamaños y espesores.

Este tipo de tableros generalmente son utilizados en distintas áreas de la construcción como cubiertas de techo, paredes, pisos, closets de zonas no expuestas a la humedad, como también en instalaciones comerciales, utilería y escenografía y en la fabricación de muebles.

Cuadro N° 15: Tableros de partículas (Aglomerado)

FORMATO (m)	ESPESOR (mm)
2,14x2,44	9-12-15-18-25-30
1,83x2,42	4
2,16x2,44	6

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Recalde

4.10.2 Tableros de partículas PB

Tableros fabricados con chips, virutas de madera y aserrín, estos se caracterizan por ser resistentes y livianos. Se utilizan en la fabricación de muebles, principalmente en aplicaciones en las que se requieren terminaciones planas. Masisa produce tableros de partículas con distintas características, formatos y espesores, comercializándolos crudos o revestidos con folios o Melaminas.

Cuadro N° 16: Tableros de partículas PB

FORMATO (m)	ESPESOR (mm)
2,22x2,44	9.5
1,22x2,44	11.1
1,22x2,44	15.1

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Recalde

4.10.3 Tableros MDF (Medium Density Fiberboard)

Tableros de fibras de madera, estos se caracterizan por las excelentes terminaciones que se logran, un menor desgaste de herramientas y un importante ahorro de pintura al compararlo con otros tipos de tableros. Masisa fabrica tableros MDF con distintas características, formatos y espesores, los cuales comercializa crudos o revestidos.

Existen dos tipos de tableros que son:

a) Liviano: tablero que posee densidad media según la norma ANSI, 600 kg/m³.

Esta característica le permite un uso más extenso y general que otros tipos de MDF, este es un excelente sustituto del compuesto de madera aserrada.

b) Standard: tablero que posee la mayor densidad según la norma ANSI, 700 kg/m³, por su diseño se recomienda para realizar trabajos estructurales, donde se exige máxima resistencia.

Cuadro N° 17: Tableros MDF (Medium Density Fiberboard)

FORMATO (m)	ESPESOR (mm)
1,22x2,44	
1,83x2,44	3-4-5.5-9-12-15-
1,83x2,60	18-25-30
2,14x2,60	

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Recalde

Masisa se especializa en la producción de tableros MDF para muebles y decoración ofreciendo una gama amplia de productos básicos y con aplicaciones decorativas de melamina y chapas, que permiten el empleo en todo tipo de muebles de hogar, oficina, comercio y terminaciones.

Masisa cuenta con un canal de distribución especializado a través de los llamados Placacentros MASISA, el cual al 2013 suma 381 locales en Latinoamérica, representando una ventaja de tableros a través de este canal, representaron el 35% de las ventas totales en los mercados locales.

Los Placacentros Masisa tienen la misión de ser la cadena de tiendas especializadas para el pequeño y mediano mueblista, con el objetivo de ser preferida por sus clientes y proveedores en toda Latinoamérica. Estos locales funcionan bajo el concepto de una franquicia con una misma marca y formato.

Los locales ofrecen una oferta integral de productos Masisa relacionados con la fabricación de muebles como tableros MDF, Aglomerados y Melamina, así como también accesorios y productos complementarios como bisagras, tornillos, cerraduras, tapacantos, pinturas, etc.

A demás, los Placacentros Masisa ofrecen varios servicios relacionado con la fabricación de muebles, como son los centros de diseño, el servicio de optimización de corte de tableros, colocación de tapacantos y bisagras, entrega a domicilio, asesoría y charlas técnicas, entre otros.

Masisa ofrece a los propietarios y operadores de estas tiendas capacitación y asistencia técnica constante, con la finalidad de brindar un mejor servicio tanto en productos y aplicaciones, como en el manejo del punto de venta y técnica de comercialización, así se pueden ver resultados de incremento en el negocio y maximización de la productividad de carpinteros y pequeños contratistas.

Cuadro N° 18: Principales puntos de venta

PAÍS	N° LOCALES
México	55
Argentina	58
Chile	58
Brasil	50
Colombia	39
Venezuela	35
Perú	26
Uruguay	20
Paraguay	15
Ecuador	25
Total	381

Fuente: Masisa

Elaborado por: MASISA

4.11 PRESENCIA EN LATINOAMÉRICA

Masisa cuenta con puntos de distribución en varios países de Latinoamérica, los cuales son los siguientes:

Gráfico N° 14: Presencia en Latinoamérica



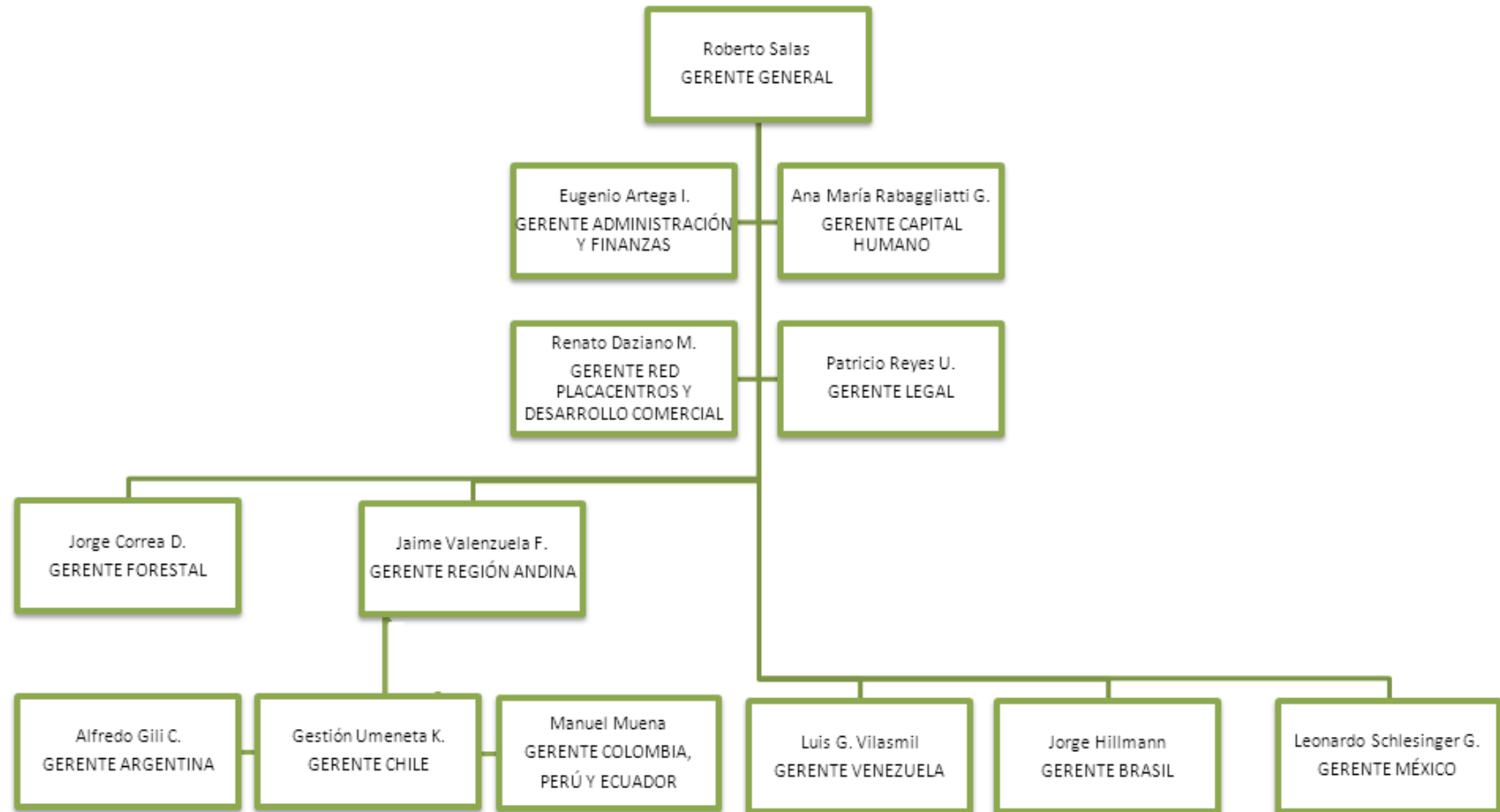
TOTALES	
	► 224.768 m ³ Hectáreas de Bosques
	► 9 Complejos Industriales
	3.057.000 m ³ Fabricación de Tableros
	1.272.000 m ³ Recubrimientos de Tableros
	487.000 m ³ Madera Aserrada
	156.00 m ³ Molduras MDF pre-pintadas
	42.000 m ³ Puertas de Madera Sólida
	► 381 Locales Placacetro Masisa

Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: MASISA

4.11.1 Estructura Organizacional

Gráfico N° 15: Estructura Organizacional



Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: MASISA

4.11.2 Análisis F.O.D.A.

Cuadro N° 19: Análisis F.O.D.A.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ○ Tableros de buena calidad y competitivos. ○ Situación geográfica (logística) de cercanía a diferentes destinos. ○ Fuentes propias de materia prima para la industria de tableros. ○ Productos y servicios con certificados internacionales. ○ Respaldo de patrimonio forestal empresarial. ○ Reconocimiento de la alta calidad de tableros en el mercado internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Inseguridad jurídica de la tenencia de la tierra y de las inversiones forestales. ○ Insuficiente investigación y desarrollo en la utilización de nuevas especies forestales. ○ Problemas de viabilidad y acceso al bosque. ○ Problemas climáticos en varios puntos de producción. ○ Dependencia de técnicos extranjeros en asistencia tecnológica a ciertos tipos de maquinaria y procesos.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ○ Crecimiento del consumo de productos de madera en el mercado internacional. ○ Desarrollo masivo de programas de vivienda. ○ Definición del sector forestal como una de los diez sectores estratégicos. ○ Certificación de punto verde. ○ Facilidades y convenios para la importación de los productos que se producen hacia varios países. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Crecientes exigencias técnicas del mercado internacional. ○ Ingreso de productos de mala calidad provenientes de otros países. ○ Falta de políticas e incentivos de fomento para el sector. ○ Falta de acuerdos comerciales. ○ Se han implantado varios proyectos de reforestación. ○ Implementación de fletes impuestos para éste sector.

Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: Gabriela Recalde

4.11.3 Esquema de Comercialización

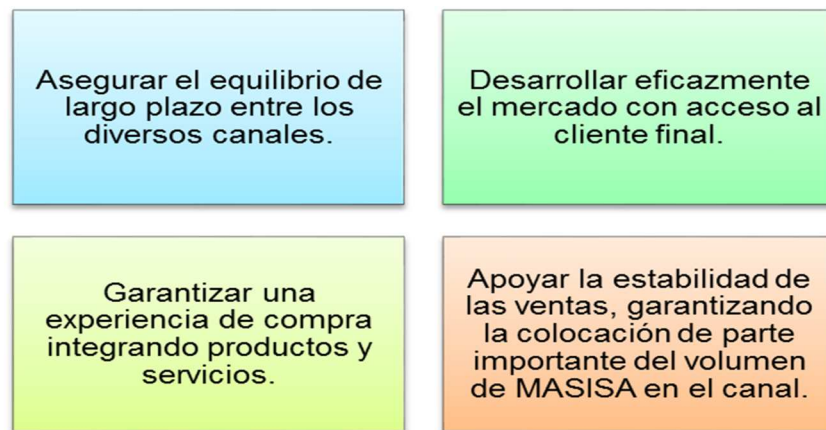
MASISA cuenta con un canal de distribución especializado, el cual se denomina Placacentro MASISA, que al 2013 suma 381 locales en Latinoamérica.

En 2013 las ventas de tableros a través de este canal, representaron el 35% de las ventas totales en los mercados locales.

Durante 2013, la Red Placacentro alcanzó el nivel record de locales en la región, tomando cada vez más distancia como la mayor red latinoamericana de tiendas especialistas en productos para la fabricación de muebles, con presencia en 11 países.

En línea con lo anterior, la venta de tableros MASISA a la red alcanzó los US\$ 321 millones, lo que representa un 35% del total de las ventas de MASISA en los países de la región y un 11% de aumento respecto a lo logrado en el 2011. Por otra parte, el margen bruto logrado a través de la red, aumento un 14% respecto al año anterior.

Todo lo anterior contribuye a reforzar el rol que juega la red Placacentro, dentro de la estrategia multicanal de la compañía:

Cuadro N° 20: Estrategia multicanal de Masisa

Fuente: Memoria Masisa 2012

Elaborado por: Gabriela Recalde

La red está constituida mayoritariamente por locales de propiedad de medianos empresarios con los cuales MASISA mantiene contratos de comercialización y distribución similar al de una franquicia, pero desde el año 2010 también está compuesta por locales de propiedad de MASISA.

A diciembre 31 del 2013, del total de 381 tiendas, 339 son de propiedad de terceros y 42 de propiedad directa de MASISA.

5 VIABILIDAD ECONÓMICA - FINANCIERA

Como se mencionó al inicio de este análisis, parte importante del proyecto es incluir un estudio sobre la situación financiera de una empresa ubicada en la ciudad de Quito, analizando el impacto que tiene el importar maquinaria para el tratamiento de tableros aglomerados.

Este será un aporte importante en el desarrollo de la tesis, ya que servirá como argumento para respaldar la factibilidad para importar dicha maquinaria

Es por ello que la franquicia de la empresa maderera Maderas y Sintéticos Masisa S.A., localizada al sur de Quito, será objeto de este análisis, el mismo que se presenta a continuación.

5.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

“Mide la rentabilidad con que se retorna la inversión, determinada sobre bases monetarias. Este estudio condiciona en último término la aprobación o rechazo del proyecto” (Chiriboga, A., 2009, p. 75).

El objetivo principal de la evaluación financiera de proyectos es establecer cuáles serán los beneficios o utilidades que los socios o accionistas de la empresa Masisa pueden

obtener como retribución por el riesgo al importar la maquinaria para el tratamiento de tableros aglomerados.

Los resultados obtenidos por la evaluación financiera, permitirá tomar la mejor decisión de rechazar o aceptar el proyecto de importación, ya que juzga la capacidad de generar rentabilidad financiera y el flujo de fondos necesarios para la continuidad del negocio, mejorando la productividad, calidad y servicio.

5.2 ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros son los instrumentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de la empresa a lo largo de un periodo. (Zapata, P., 2011, p. 11).

El objetivo principal de los estados financieros es determinar anualmente cuál es el valor real de la empresa en ese momento, para esto, los estados financieros proveen información financiera del patrimonio que dispone y la evolución económica y financiera de un periodo, para facilitar la toma de decisiones.

Para este proyecto se analizarán los estados financieros de la empresa de los últimos 4 años, (2010, 2011, 2012 y 2013).

5.2.1 Estado de Situación Financiera

“El Estado de Situación Financiera es un informe que presenta en forma ordenada las cuentas contables de la empresa al momento de comenzar el ciclo contable, es decir, las cuentas de activo, pasivo y patrimonio permitiendo así establecer la situación financiera de la empresa en un momento dado.” (Galiano, C., 2012, p. 83).

El Estado de Situación Financiera representa todo lo que pertenece a la empresa, eso quiere decir que está conformado por todo lo que la empresa debe, lo que le deben y lo que le pertenece a los socios, accionistas o propietarios de la empresa. A continuación se presentan los balances generales de la empresa del año 2010 al año 2013:

**Cuadro N° 21: Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera) Estado de
Situación Financiera del 2010 al 2013**

Placacetro Masisa	Años			
	2010	2011	2012	2013
ACTIVO	858.568	1.130.015	1.268.828	1.276.039
Activos Corriente	585.633	878.245	1.000.697	1.107.353
Caja - Bancos	133.659	170.179	163.449	174.738
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	80.982	87.904	105.699	108.513
Cuenta por Cobrar Empleados	691	830	950	1.006
Anticipo Proveedores	15.843	17.942	20.983	24.867
Impuestos	14.987	14.842	14.034	14.886
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0	2.776	0	0
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	339.471	583.771	695.582	783.343
Activos Fijos	261.951	238.834	256.092	155.801
Inmuebles	146.476	148.460	159.326	159.297
Muebles y enseres	9.114	10.963	15.766	11.213
Maquinaria, equipo e instalaciones	60.479	64.619	77.862	49.919
Equipos de Computación y software	1.459	3.453	4.015	1.329
Vehículos y equipos de transporte	66.954	65.673	80.820	38.697
Otros Activos Fijos	548	856	656	4.862
(-) Depreciación Activos Fijos	-23.079	-55.190	-82.353	-109.516
Activo Diferido (Intangible)	10.983	12.936	12.039	12.885
Otros Activos diferidos	10.983	12.936	12.039	12.885
PASIVO	448.593	593.071	642.604	622.302
Pasivos Corrientes	325.570	483.199	503.241	455.718
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	296.342	468.770	491.631	443.302
Provisiones corrientes	29.228	14.429	11.610	12.416
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0
Pasivo No Corrientes	123.023	109.872	139.364	166.585
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	48.632	63.216	63.216	70.333
Provisiones no corriente	15.007	26.464	26.861	33.036
Obligaciones con Instituciones Financieras	59.384	20.192	49.287	63.216
PATRIMONIO	409.974	536.944	626.224	653.737
Capital	217.260	349.617	438.987	441.980
Reservas	18.410	16.657	16.805	18.497
Resultados del ejercicio	174.304	170.670	170.432	193.259
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	858.568	1.130.015	1.268.828	1.276.039

Fuente: Placacetro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.2 Estado de resultados integral

El Estado de resultados integral es un documento contable en el que se detallan las cifras y datos provenientes del ejercicio económico de la empresa durante un periodo determinado, este instrumento permite determinar la utilidad neta del ejercicio; así como también los sueldos y utilidades de los trabajadores, y los impuestos establecidos por la Ley Tributaria. (Zapata, P., 2011, p. 42).

Muestra la utilidad o pérdida obtenida en un período determinado por actividades ordinarias o extraordinarias de la empresa, es decir, que este estado contempla todos los ingresos y gastos que pertenecen a un periodo específico. A continuación se muestra el Estado de resultados integral del año 2010 al año 2013:

Cuadro N° 22: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral del 2010 al 2013

Placacentro Masisa	2010	2011	2012	2013
Ingresos				
Ingresos Ordinarios	1.823.372	2.085.926	2.000.208	1.898.465
Costo de Ventas	1.495.580	1.787.142	1.695.755	1.544.159
UTILIDAD BRUTA	327.792	298.784	304.454	354.305
Gastos sueldos	39.834	45.458	55.546	68.754
Gasto depreciación	23.079	18.848	25.950	26.424
Impuestos y contribuciones	19.567	19.758	20.457	20.864
Mantenimiento y reparaciones	3.679	150	1.855	3.863
Suministros y Materiales	3.623	1.373	1.654	4.124
Intereses bancarios	303	395	517	649
Gastos Administrativos y de Ventas	2.000	2.183	2.397	2.446
Gastos	92.085	88.166	108.376	127.125
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	235.707	210.618	196.078	227.180
(-) 15% Participación trabajadores	35.356	31.593	29.412	34.077
(-) 22% Impuesto a la Renta	50.088	44.756	41.667	48.276
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	150.263	134.269	125.000	144.827

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.3 Análisis Vertical y Análisis Horizontal

Los estados financieros pueden ser evaluados mediante el análisis vertical y horizontal, ambos consisten en determinar el peso proporcional (porcentaje) de cada cuenta dentro del estado financiero y su respectiva variación año a año.

- Análisis Vertical

El análisis vertical busca verificar si la empresa distribuye adecuadamente sus activos teniendo en cuenta las necesidades financieras y operativas; que con este análisis se puede evaluar si la empresa se encuentra equilibrada financieramente.

- Análisis Horizontal

“El análisis horizontal es aquel que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.” (Baca Urbina, G., 2006, p. 58).

El análisis horizontal determina la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros de un periodo a otro, es decir, determina cuál fue el crecimiento o disminución de una cuenta en un periodo.

A continuación se presentan los análisis vertical y horizontal del año 2010 al 2013:

**Cuadro N° 23: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de
Situación Financiera - Análisis Vertical del 2010 AL 2013**

Placacento Masisa	Años				Análisis Vertical				Promedio
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	
ACTIVO	858.568	1.130.015	1.268.828	1.276.039	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Activos Corriente	585.633	878.245	1.000.697	1.107.353	68,2%	77,7%	78,9%	86,8%	77,9%
Caja - Bancos	133.659	170.179	163.449	174.738	15,6%	15,1%	12,9%	13,7%	14,3%
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	80.982	87.904	105.699	108.513	9,4%	7,8%	8,3%	8,5%	8,5%
Cuenta por Cobrar Empleados	691	830	950	1.006	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Anticipo Proveedores	15.843	17.942	20.983	24.867	1,8%	1,6%	1,7%	1,9%	1,8%
Impuestos	14.987	14.842	14.034	14.886	1,7%	1,3%	1,1%	1,2%	1,3%
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0	2.776	0	0	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	339.471	583.771	695.582	783.343	39,5%	51,7%	54,8%	61,4%	51,9%
Activos Fijos	261.951	238.834	256.092	155.801	30,5%	21,1%	20,2%	12,2%	21,0%
Inmuebles	146.476	148.460	159.326	159.297	17,1%	13,1%	12,6%	12,5%	13,8%
Muebles y enseres	9.114	10.963	15.766	11.213	1,1%	1,0%	1,2%	0,9%	1,0%
Maquinaria, equipo e instalaciones	60.479	64.619	77.862	49.919	7,0%	5,7%	6,1%	3,9%	5,7%
Equipos de Computación y software	1.459	3.453	4.015	1.329	0,2%	0,3%	0,3%	0,1%	0,2%
Vehículos y equipos de transporte	66.954	65.673	80.820	38.697	7,8%	5,8%	6,4%	3,0%	5,8%
Otros Activos Fijos	548	856	656	4.862	0,1%	0,1%	0,1%	0,4%	0,1%
(-) Depreciación Activos Fijos	-23.079	-55.190	-82.353	-109.516	-2,7%	-4,9%	-6,5%	-8,6%	-5,7%
Activo Diferido (Intangible)	10.983	12.936	12.039	12.885	1,3%	1,1%	0,9%	1,0%	1,1%
Otros Activos diferidos	10.983	12.936	12.039	12.885	1,3%	1,1%	0,9%	1,0%	1,1%
PASIVO	448.593	593.071	642.604	622.302	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Pasivos Corrientes	325.570	483.199	503.241	455.718	72,6%	81,5%	78,3%	73,2%	76,4%
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	296.342	468.770	491.631	443.302	66,1%	79,0%	76,5%	71,2%	73,2%
Provisiones corrientes	29.228	14.429	11.610	12.416	6,5%	2,4%	1,8%	2,0%	3,2%
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Pasivo No Corrientes	123.023	109.872	139.364	166.585	27,4%	18,5%	21,7%	26,8%	23,6%
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	48.632	63.216	63.216	70.333	10,8%	10,7%	9,8%	11,3%	10,7%
Provisiones no corriente	15.007	26.464	26.861	33.036	3,3%	4,5%	4,2%	5,3%	4,3%
Obligaciones con Instituciones Financieras	59.384	20.192	49.287	63.216	13,2%	3,4%	7,7%	10,2%	8,6%
PATRIMONIO	409.974	536.944	626.224	653.737	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Capital	217.260	349.617	438.987	441.980	53,0%	65,1%	70,1%	67,6%	64,0%
Reservas	18.410	16.657	16.805	18.497	4,5%	3,1%	2,7%	2,8%	3,3%
Resultados del ejercicio	174.304	170.670	170.432	193.259	42,5%	31,8%	27,2%	29,6%	32,8%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	858.568	1.130.015	1.268.828	1.276.039					

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 24: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera - Análisis Horizontal del 2010 al 2013

Placacento Masisa	Años				Análisis Horizontal (%)			Promedio	Análisis Horizontal (USD)			Promedio
	2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013		2011	2012	2013	
ACTIVO	858.568	1.130.015	1.268.828	1.276.039	31,6%	12,3%	0,6%	14,8%	271.447	138.814	7.211	139.157
Activos Corriente	585.633	878.245	1.000.697	1.107.353	50,0%	13,9%	10,7%	24,9%	292.611	122.452	106.656	173.906
Caja - Bancos	133.659	170.179	163.449	174.738	27,3%	-4,0%	6,9%	10,1%	36.520	(6.730)	11.289	13.693
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	80.982	87.904	105.699	108.513	8,5%	20,2%	2,7%	10,5%	6.922	17.795	2.813	9.177
Cuenta por Cobrar Empleados	691	830	950	1.006	20,2%	14,4%	5,9%	13,5%	140	120	56	105
Anticipo Proveedores	15.843	17.942	20.983	24.867	13,2%	16,9%	18,5%	16,2%	2.099	3.041	3.884	3.008
Impuestos	14.987	14.842	14.034	14.886	-1,0%	-5,4%	6,1%	-0,1%	(145)	(808)	852	(34)
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0	2.776	0	0					2.776	(2.776)	-	-
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	339.471	583.771	695.582	783.343	72,0%	19,2%	12,6%	34,6%	244.300	111.810	87.761	147.957
Activos Fijos	261.951	238.834	256.092	155.801	-8,8%	7,2%	-39,2%	-13,6%	(23.117)	17.259	(100.291)	(35.383)
Inmuebles	146.476	148.460	159.326	159.297	1,4%	7,3%	0,0%	2,9%	1.985	10.865	(29)	4.274
Muebles y enseres	9.114	10.963	15.766	11.213	20,3%	43,8%	-28,9%	11,7%	1.848	4.804	(4.554)	699
Maquinaria, equipo e instalaciones	60.479	64.619	77.862	49.919	6,8%	20,5%	-35,9%	-2,8%	4.140	13.244	(27.943)	(3.520)
Equipos de Computación y software	1.459	3.453	4.015	1.329	136,6%	16,3%	-66,9%	28,7%	1.994	562	(2.686)	(43)
Vehículos y equipos de transporte	66.954	65.673	80.820	38.697	-1,9%	23,1%	-52,1%	-10,3%	(1.280)	15.146	(42.123)	(9.419)
Otros Activos Fijos	548	856	656	4.862	56,2%	-23,3%	641,1%	224,7%	308	(200)	4.206	1.438
(-) Depreciación Activos Fijos	-23.079	-55.190	-82.353	-109.516	139,1%	49,2%	33,0%	73,8%	(32.112)	(27.163)	(27.163)	(28.812)
Activo Diferido (Intangible)	10.983	12.936	12.039	12.885	17,8%	-6,9%	7,0%	6,0%	1.953	(897)	846	634
Otros Activos diferidos	10.983	12.936	12.039	12.885	17,8%	-6,9%	7,0%	6,0%	1.953	(897)	846	634
PASIVO	448.593	593.071	642.604	622.302	32,2%	8,4%	-3,2%	12,5%	144.477	49.534	(20.302)	57.903
Pasivos Corrientes	325.570	483.199	503.241	455.718	48,4%	4,1%	-9,4%	14,4%	157.629	20.042	(47.523)	43.382
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	296.342	468.770	491.631	443.302	58,2%	4,9%	-9,8%	17,7%	172.428	22.861	(48.329)	48.986
Provisiones corrientes	29.228	14.429	11.610	12.416	-50,6%	-19,5%	6,9%	-21,1%	(14.799)	(2.819)	806	(5.604)
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0					-	-	-	-
Pasivo No Corrientes	123.023	109.872	139.364	166.585	-10,7%	26,8%	19,5%	11,9%	(13.152)	29.492	27.221	14.521
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	48.632	63.216	63.216	70.333	30,0%	0,0%	11,3%	13,7%	14.584	-	7.118	7.234
Provisiones no corriente	15.007	26.464	26.861	33.036	76,3%	1,5%	23,0%	33,6%	11.457	397	6.175	6.010
Obligaciones con Instituciones Financieras	59.384	20.192	49.287	63.216	-66,0%	144,1%	28,3%	35,5%	(39.192)	29.095	13.929	1.277
PATRIMONIO	409.974	536.944	626.224	653.737	31,0%	16,6%	4,4%	17,3%	126.970	89.280	27.513	81.254
Capital	217.260	349.617	438.987	441.980	60,9%	25,6%	0,7%	29,1%	132.357	89.370	2.993	74.907
Reservas	18.410	16.657	16.805	18.497	-9,5%	0,9%	10,1%	0,5%	(1.753)	148	1.692	29
Resultados del ejercicio	174.304	170.670	170.432	193.259	-2,1%	-0,1%	13,4%	3,7%	(3.634)	(238)	22.828	6.318
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	858.568	1.130.015	1.268.828	1.276.039								

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Los resultados del análisis del Estado de Situación Financiera son los siguientes:

Cuadro N° 25: Principales Cuentas del Estado de Situación Financiera

Principales cuentas (dólares)				
Cuentas	2010	2011	2012	2013
ACTIVO	858.568	1.130.015	1.268.828	1.276.039
PASIVO	448.593	593.071	642.604	622.302
PATRIMONIO	409.974	536.944	626.224	653.737

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

El Activo Total para el año 2011 y 2012 obtuvo un crecimiento del 32% (US\$ 271.447) y 12% (US\$ 138.814) respectivamente, debido a un incremento en las cuentas del Activo Corriente principalmente:

Inventarios de productos terminados y mercadería en almacén del 72% (US\$ 244.300) en el año 2011 y del 19% (US\$ 111.810) para el año 2012 respectivamente. A esta cuenta le siguen las cuentas y documentos por cobrar clientes con una variación positiva del 9% (US\$ 6.922) en el año 2011 y del 20% (US\$ 17.795) para el año 2012. Finalmente, los anticipos a proveedores presentaron una variación positiva del 13% (US\$ 2.099) en el año 2011 y del 17% (US\$ 3.041) para el año 2012.

Mientras que para el año 2013 arrojó un menor crecimiento correspondiente al 1% (US\$ 7.211) en sus activos. Esto se generó debido principalmente a una disminución de la cuenta vehículos y equipos de transporte del 52% (US\$ 42.123), seguida de maquinaria, equipo e instalaciones con un decremento del 36% (US\$ 27. 943) e Inmuebles del 9% (US\$ 13. 325), a pesar del incremento de la cuenta Inventario de productos terminados y mercadería en almacén en un 13% (US\$ 87.761).

El pasivo total para el año 2011 y 2012 obtuvo un crecimiento del 32% (US\$ 144.477) y 8% (US\$ 49.534) respectivamente, debido a un incremento en las cuentas del pasivo corriente, principalmente en:

Cuentas y documentos por pagar proveedores con un 58% (US\$ 172.428) en el año 2011 y del 5% (US\$ 22.861) para el año 2012 respectivamente.

Mientras que para el año 2013 arrojó un decremento del 3% (US\$ 20.302) en sus pasivos. Esto se generó debido principalmente a una disminución en cuentas y documentos por pagar proveedores para los pasivos corrientes del 10% (US\$ 48.329).

El Patrimonio generó un incremento para los años 2011, 2012 y 2013 del 31% (US\$ 126.970), del 17% (US\$ 89.280) y del 4% (US\$ 27.513) respectivamente, debido a la cuenta de Capital que creció en 61% (US\$ 132.357) para el 2011, del 26% (US\$ 89.370) para el año 2012 y para el 2013 del 0.7% (US\$ 2.993).

Cuadro N° 26: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral – Análisis Vertical del 2010 AL 2013

Placacento Masisa	2010	2011	2012	2013	Análisis Vertical				Promedio
					2010	2011	2012	2013	
Ingresos									
Ingresos Ordinarios	1.823.372	2.085.926	2.000.208	1.898.465	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costo de Ventas	1.495.580	1.787.142	1.695.755	1.544.159	82,0%	85,7%	84,8%	81,3%	83,5%
UTILIDAD BRUTA	327.792	298.784	304.454	354.305	18,0%	14,3%	15,2%	18,7%	16,1%
Gastos sueldos	39.834	45.458	55.546	68.754	2,2%	2,2%	2,8%	3,6%	2,7%
Gasto depreciación	23.079	18.848	25.950	26.424	1,3%	0,9%	1,3%	1,4%	1,2%
Impuestos y contribuciones	19.567	19.758	20.457	20.864	1,1%	0,9%	1,0%	1,1%	1,0%
Mantenimiento y reparaciones	3.679	150	1.855	3.863	0,2%	0,0%	0,1%	0,2%	0,1%
Suministros y Materiales	3.623	1.373	1.654	4.124	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Intereses bancarios	303	395	517	649	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Gastos Administrativos y de Ventas	2.000	2.183	2.397	2.446	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Gastos	92.085	88.166	108.376	127.125	5,1%	4,2%	5,4%	6,7%	5,3%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	235.707	210.618	196.078	227.180	12,9%	10,1%	9,8%	12,0%	11,2%
(-) 15% Participación trabajadores	35.356	31.593	29.412	34.077	1,9%	1,5%	1,5%	1,8%	1,7%
(-) 22% Impuesto a la Renta	50.088	44.756	41.667	48.276	2,7%	2,1%	2,1%	2,5%	2,4%
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	150.263	134.269	125.000	144.827	8,2%	6,4%	6,2%	7,6%	7,1%

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 27: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral – Análisis Horizontal del 2010 AL 2013

Placacento Masisa	2010	2011	2012	2013	Análisis Horizontal (%)			Promedio	Análisis Horizontal (USD)			Promedio
					2010-2009	2011-2010	2012-2011		2010-2009	2011-2010	2012-2011	
Ingresos												
Ingresos Ordinarios	1.823.372	2.085.926	2.000.208	1.898.465	14,4%	-4,1%	-5,1%	1,7%	262.554	(85.717)	(101.744)	25.031
Costo de Ventas	1.495.580	1.787.142	1.695.755	1.544.159	19,5%	-5,1%	-8,9%	1,8%	291.562	(91.387)	(151.595)	16.193
UTILIDAD BRUTA	327.792	298.784	304.454	354.305	-8,8%	1,9%	16,4%	3,1%	(29.008)	5.670	49.851	8.838
Gastos												
Gastos sueldos	39.834	45.458	55.546	68.754	14,1%	22,2%	23,8%	20,0%	5.624	10.089	13.208	9.640
Gasto depreciación	23.079	18.848	25.950	26.424	-18,3%	37,7%	1,8%	7,1%	(4.230)	7.101	474	1.115
Impuestos y contribuciones	19.567	19.758	20.457	20.864	1,0%	3,5%	2,0%	2,2%	191	699	407	432
Mantenimiento y reparaciones	3.679	150	1.855	3.863	-95,9%	1136,4%	108,3%	382,9%	(3.529)	1.705	2.008	61
Suministros y Materiales	3.623	1.373	1.654	4.124	-62,1%	20,4%	149,4%	35,9%	(2.250)	281	2.470	167
Intereses bancarios	303	395	517	649	30,4%	30,9%	25,6%	29,0%	92	122	132	115
Gastos Administrativos y de Ventas	2.000	2.183	2.397	2.446	9,1%	9,8%	2,0%	7,0%	183	214	49	149
Gastos	92.085	88.166	108.376	127.125	-4,3%	22,9%	17,3%	12,0%	(3.919)	20.210	18.749	11.680
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	235.707	210.618	196.078	227.180	-10,6%	-6,9%	15,9%	-0,6%	(25.089)	(14.540)	31.102	(2.842)
(-) 15% Participación trabajadores	35.356	31.593	29.412	34.077	-10,6%	-6,9%	15,9%	-0,6%	(3.763)	(2.181)	4.665	(426)
(-) 22% Impuesto a la Renta	50.088	44.756	41.667	48.276	-10,6%	-6,9%	15,9%	-0,6%	(5.331)	(3.090)	6.609	(604)
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	150.263	134.269	125.000	144.827	-10,6%	-6,9%	15,9%	-0,6%	(15.994)	(9.269)	19.828	(1.812)

Fuente: Placacento Masisa**Elaborado por:** Gabriela Recalde

Los resultados que obtuvo Masisa (Placacento Mundo Madera), para los años 2010, 2011, 2012 y 2013, fueron:

Cuadro N° 28: Utilidad Neta de los Años 2010 Al 2013

Principales cuentas (dólares)				
Cuentas	2010	2011	2012	2013
UTILIDAD NETA DE EJERCICIO	150.263	134.269	125.000	144.827

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Presentando en promedio una tendencia decreciente del 0.6% para los tres últimos años. Esto debido al incremento de los gastos en 23% y 17% para los años 2012 y 2013, respectivamente. Los gastos más representativos, en cuanto a incremento, fueron.

- Gastos Sueldos en 14% (US\$ 5.624) al 2011, 22% (US\$ 10.089) al 2012 y en 24% (US\$ 13.028) para el año 2013.
- Gastos Depreciación en 38% (US\$ 7.101) al 2012 y en 2% (US\$ 474) para el año 2013.
- A esto se adicionó un decremento de los ingresos para los dos últimos años del 4% (US\$ 85.717) y 5% (US\$ 101.744).

5.2.4 Estados Proyectados con maquinaria nueva

Los estados contables proyectados se pueden definir como la síntesis del proceso de presupuestación integral de la empresa, que expondrán aquello que se espera

lograr en un determinado horizonte de planeamiento, con sujeción a los pronósticos, premisas e hipótesis de dicho planeamiento. Su utilización pretende satisfacer mayores exigencias en el conocimiento de la gestión empresarial. (Baca Urbina, G., 2006, p. 76).

Las proyecciones de los estados financieros tienen como objetivo mostrar anticipadamente la situación financiera y el resultado de operaciones futuras de la empresa.

Estas serán utilizadas como herramientas para la toma de decisiones para llevar a cabo la importación de la maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados.

A continuación se presentan los estados proyectados, junto con las premisas, para determinar la situación financiera de la empresa dentro de 5 años.

5.2.4.1 Estado de Situación Financiera Proyectado

El Estado de Situación Financiera representa los saldos al inicio del período a ser analizado de las distintas cuentas, muestra los incrementos o disminuciones de cada cuenta para evaluar la administración de los recursos en un futuro.

Cuadro N° 29: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado (del 2014 al 2018)

Placacento Masisa	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVO	1.276.039	1.455.276	1.787.102	2.215.559	2.730.304	3.311.018
Activos Corriente	1.107.353	1.151.128	1.368.483	1.632.434	1.929.445	2.246.055
Caja - Bancos	174.738	325.431	427.527	559.487	730.123	935.520
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	108.513	97.954	109.708	122.873	135.160	145.973
Cuentas por Cobrar Empleados	1.006	1.141	1.295	1.470	1.669	1.894
Anticipo Proveedores	24.867	28.162	30.485	33.000	34.072	35.179
Impuestos	14.886	15.277	15.891	16.529	17.193	17.884
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	783.343	683.162	783.577	899.076	1.011.228	1.109.606
Activos Fijos	155.801	290.963	405.134	569.340	786.774	1.050.577
Inmuebles	159.297	186.290	223.436	273.090	336.052	410.606
Muebles y enseres	11.213	29.208	53.972	87.075	129.050	178.752
Maquinaria, equipo e instalaciones	49.919	105.919	105.919	105.919	105.919	105.919
Equipos de Computación y software	1.329	19.325	44.089	77.192	119.166	168.869
Vehículos y equipos de transporte	38.697	65.690	102.836	152.490	215.452	290.006
Otros Activos Fijos	4.862	22.857	47.621	80.724	122.699	172.401
(-) Depreciación Activos Fijos	-109.516	-138.328	-172.740	-207.152	-241.564	-275.977
Activo Diferido (Intangible)	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385
Otros Activos diferidos	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385
PASIVO	622.302	621.583	705.770	803.197	898.197	981.886
Pasivos Corrientes	455.718	513.402	585.358	668.870	750.258	821.764
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	443.302	503.602	577.625	662.766	745.441	817.962
Provisiones corrientes	12.416	9.799	7.734	6.104	4.817	3.802
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Pasivo No Corrientes	166.585	108.181	120.411	134.327	147.939	160.122
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	70.333	73.818	84.668	97.148	109.267	119.897
Provisiones no corriente	33.036	34.363	35.743	37.179	38.672	40.226
Obligaciones con Instituciones Financieras	63.216	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	653.737	833.693	1.081.332	1.412.362	1.832.107	2.329.132
Capital	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980
Reservas	18.497	36.493	61.257	94.360	136.334	186.036
Resultados del ejercicio	193.259	355.220	578.095	876.022	1.253.793	1.701.115
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.276.039	1.455.276	1.787.102	2.215.559	2.730.304	3.311.018

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.4.1.1 Cuentas y Documentos por cobrar Clientes

Para las proyecciones de las Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes se realizó el promedio de la participación que tuvo esta cuenta sobre los Ingresos de la empresa del año 2010 al 2013, dando como resultado 4.91%.

Cuadro N° 30: Cuentas y documentos por cobrar clientes

	REAL				PROYECTADO				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	80.982	87.904	105.699	108.513	97.954	109.708	122.873	135.160	145.973
Ingresos Ordinarios	1.823.372	2.085.926	2.000.208	1.898.465	1.993.388	2.232.594	2.500.506	2.750.556	2.970.601
Participación CxC/ Ing. Ordinadrio Total	4,44%	4,21%	5,28%	5,72%	4,91%	4,91%	4,91%	4,91%	4,91%
	Promedio (2010-2013)			4,91%	Promedio (2014 - 2018)				4,91%

Fuente: Placacentro Masisa**Elaborado por:** Gabriela Recalde

5.2.4.1.2 Anticipo a proveedores y Provisiones Corrientes

Las cuentas de anticipo a proveedores y provisiones corrientes fueron tomadas los promedios que fueron calculados en el análisis horizontal, viendo que este es el factor más adecuado para afectar a estas cuentas.

5.2.4.1.3 Impuestos y provisiones no corrientes

La cuenta de impuestos en el activo corriente y la cuenta provisiones no corrientes fueron afectadas con el porcentaje promedio de la inflación calculado de cinco años anteriores, es decir, se tomó el promedio de inflación desde el año 2009 al año 2013.

Cuadro N° 31: Inflación promedio de los años 2009 al 2014

AÑO	INFLACIÓN ANUAL
2009	4,31%
2010	3,33%
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	4,19%
Promedio	4,02%

Fuente: Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Gabriela Recalde

5.2.4.1.4 Inventario de productos terminados y mercadería en almacén

La cuenta de Inventario de Productos Terminados y Mercadería en Almacén fue incrementada en el 30.66%, esto se refiere a la participación que tuvo el Inventario con respecto a los ingresos del año 2010 al 2013.

Cuadro N° 32: Inventario de productos terminados y mercadería en almacén

	REAL				PROYECTADO				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	339.471	583.771	695.582	783.343	683.162	783.577	899.076	1.011.228	1.109.606
Ingresos Ordinarios	1.823.372	2.085.926	2.000.208	1.898.465	1.993.388	2.232.594	2.500.506	2.750.556	2.970.601
Nivel de Ventas	18,62%	27,99%	34,78%	41,26%	34,27%	35,10%	35,96%	36,76%	37,35%
	Promedio (2010 - 2013)			30,66%	Promedio (2014 - 2018)				35,89%

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.4.1.5 Activos Fijos

Para la afectación de las cuentas de Inmuebles, Muebles y Enseres, Maquinaria, equipo e instalaciones, Equipos de Computación y Vehículos y Equipos de Transporte se distribuyó la Utilidad Neta de cada ejercicio, para cada cuenta, en un cierto porcentaje según las necesidades de la empresa.

Cuadro N° 33: Distribución de la utilidad neta del ejercicio a los activos

PORCENTAJE					
	2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	100%	100%	100%	100%	100%
ACTIVO					
Activos Corriente					
Caja - Bancos	0%	0%	0%	0%	0%
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	0%	0%	0%	0%	0%
Cuentas por Cobrar Empleados	0%	0%	0%	0%	0%
Anticipo Proveedores	0%	0%	0%	0%	0%
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0%	0%	0%	0%	0%
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	40%	40%	40%	40%	40%
Impuestos	0%	0%	0%	0%	0%
Activos Fijos					
Inmuebles	15%	15%	15%	15%	15%
Muebles y enseres	10%	10%	10%	10%	10%
Maquinaria, equipo e instalaciones	0%	0%	0%	0%	0%
Equipos de Computación y software	10%	10%	10%	10%	10%
Vehículos y equipos de transporte	15%	15%	15%	15%	15%
Otros Activos Fijos	10%	10%	10%	10%	10%
(-) Depreciación Activos Fijos	0%	0%	0%	0%	0%
Activo Diferido (Intangible)					
Otros Activos diferidos	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

DÓLARES				
2014	2015	2016	2017	2018
179.956	247.639	331.030	419.745	497.024
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
71.982,50	99.055,70	132.411,98	167.898,00	198.809,73
-	-	-	-	-
26.993,44	37.145,89	49.654,49	62.961,75	74.553,65
17.995,62	24.763,92	33.103,00	41.974,50	49.702,43
-	-	-	-	-
17.995,62	24.763,92	33.103,00	41.974,50	49.702,43
26.993,44	37.145,89	49.654,49	62.961,75	74.553,65
17.995,62	24.763,92	33.103,00	41.974,50	49.702,43
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-

5.2.4.1.6 Depreciación de Activos Fijos

La empresa tiene planeado adquirir nueva maquinaria, por lo que para el año 2014 ha decidido comprar una Enchapadora cuyo costo total es de \$ 56.000,00 Dólares de los Estados Unidos de América.

Para la importación de la maquinaria se han analizado varios puntos los cuales fueron: avance tecnológico, facilidades de pago y tiempo de entrega, de acuerdo a los puntos antes mencionados, y de los países analizados, se tomó la decisión de importar desde Alemania, ya que éste cumple con dichos requisitos.

El valor de la depreciación anual fue tomado en cuenta, para la elaboración del Estado de situación financiera proyectado, aumentando el valor correspondiente desde el año en que fue adquirida la maquinaria. La depreciación anual, es en función de la vida útil del bien, según las NIIF – NIC.

Cuadro N° 34: Depreciación enchapadora**Nombre del Activo:** Enchapadora**Porcentaje:** 10%**No. Años:** 10**Valor:** 56.000,00

No. Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor residual
2014			56.000,00
2015	5.600,00	5.600,00	50.400,00
2016	5.600,00	11.200,00	44.800,00
2017	5.600,00	16.800,00	39.200,00
2018	5.600,00	22.400,00	33.600,00
2019	5.600,00	28.000,00	28.000,00
2020	5.600,00	33.600,00	22.400,00
2021	5.600,00	39.200,00	16.800,00
2022	5.600,00	44.800,00	11.200,00
2023	5.600,00	50.400,00	5.600,00
2024	5.600,00	56.000,00	-

Fuente: Placacentro Masisa**Elaborado por:** Gabriela Recalde**5.2.4.1.7 Costos de Importación**

El proceso de importación de la nueva maquinaria a ser adquirida en el año 2014, incurrirá en los siguientes costos de importación utilizando el Valor FOB, lo que implica que el vendedor solo se responsabiliza de la mercadería hasta el puerto de embarque:

Cuadro N° 35: Liquidación de importación enchapadora

Valor FOB(Factura)		40.957,85
+ Flete Externo		1.634,15
+ Seguro Externo		995,28
Valor CIF		<u>43.587,27</u>
Derechos arancelarios	5%	2.179,36
(Partida: 8465.91.10.00)		
+ FODINFA	0,05%	21,79
+ IVA	12,00%	5492,00
Gastos de Origen		<u>51.280,43</u>

Costos Locales	Costo	I.V.A.	I.R.F.	RET. IVA	NETO
Transporte GYE - UIO	1.000,00	-	(10,00)	-	990,00
Seguro de transporte	620,49	74,46	(0,62)	(52,12)	642,21
Agente Afianzado	400,00	48,00	(40,00)	-	408,00
ISD (5%)	2.179,36	-	-	-	2.179,36
Gastos Bancarios - Carta de Crédito	500,00	-	-	-	500,00
Total Local	4.699,86	122,46	(50,62)	(52,12)	4.719,57
Gastos de Origen					51.280,43
Costo total Maquinaria					56.000,00

Fuente: SENAE

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.4.1.8 Cuentas y documentos por pagar proveedores

Para las cuentas y documentos por pagar proveedores en las proyecciones del estado de situación financiera se utilizó el promedio de la participación de las cuentas y documentos por pagar proveedores (pasivo corriente) sobre los inventarios de productos terminados y mercadería en almacén de la empresa, del año 2010 al 2013, dando como resultado 73.72%.

Cuadro N° 36: Cuentas y documentos por pagar proveedores pasivo corriente

	REAL				PROYECTADO				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	296.342	468.770	491.631	443.302	503.602	577.625	662.766	745.441	817.962
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	339.471	583.771	695.582	783.343	683.162	783.577	899.076	1.011.228	1.109.606
Participación CxP / Inventario	87,30%	80,30%	70,68%	56,59%	73,72%	73,72%	73,72%	73,72%	73,72%
	Promedio (2010 - 2013)			73,72%	Promedio (2014 - 2018)				73,72%

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

En cambio, para los pasivos no corrientes se utilizó el promedio de las cuentas y documentos por pagar proveedores (pasivo no corriente) sobre los inventarios de productos terminados y mercadería en almacén de la empresa del año 2010 al 2013, dando como resultado 10.81%.

Cuadro N° 37: Cuentas y documentos por pagar proveedores pasivo no corriente

	REAL				PROYECTADO				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	48.632	63.216	63.216	70.333	73.818	84.668	97.148	109.267	119.897
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	339.471	583.771	695.582	783.343	683.162	783.577	899.076	1.011.228	1.109.606
Participación CxP / Inventario	14,33%	10,83%	9,09%	8,98%	10,81%	10,81%	10,81%	10,81%	10,81%
	Promedio (2010 - 2013)			10,81%	Promedio (2014 - 2018)				10,81%

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.4.1.9Reservas

Para los siguientes años se decidió destinar el 10% de las utilidades netas del año en curso para la reserva legal.

Cuadro N° 38: Reserva legal

Placacentro Masisa	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	150.621	179.956	247.639	331.030	419.745	497.024
(-) 10% Reserva Legal	15.062	17.996	24.764	33.103	41.975	49.702

Fuente: Placacentro Masisa
Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 39: Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Vertical del año 2014 al 2018

Placacetro Masisa	AÑOS						Análisis Vertical					Promedio
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	
ACTIVO	1.276.039	1.455.276	1.787.102	2.215.559	2.730.304	3.311.018	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Activos Corriente	1.107.353	1.151.128	1.368.483	1.632.434	1.929.445	2.246.055	79,1%	76,6%	73,7%	70,7%	67,8%	73,6%
Caja - Bancos	174.738	325.431	427.527	559.487	730.123	935.520	22,4%	23,9%	25,3%	26,7%	28,3%	25,3%
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	108.513	97.954	109.708	122.873	135.160	145.973	6,7%	6,1%	5,5%	5,0%	4,4%	5,6%
Cuentas por Cobrar Empleados	1.006	1.141	1.295	1.470	1.669	1.894	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Anticipo Proveedores	24.867	28.162	30.485	33.000	34.072	35.179	1,9%	1,7%	1,5%	1,2%	1,1%	1,5%
Impuestos	14.886	15.277	15.891	16.529	17.193	17.884	1,0%	0,9%	0,7%	0,6%	0,5%	0,8%
Otras Cuentas y Docuementos por cobrar	0	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Inventario de productos terminados y mercaderia en almacén	783.343	683.162	783.577	899.076	1.011.228	1.109.606	46,9%	43,8%	40,6%	37,0%	33,5%	40,4%
Activos Fijos	155.801	290.963	405.134	569.340	786.774	1.050.577	20,0%	22,7%	25,7%	28,8%	31,7%	25,8%
Inmuebles	159.297	186.290	223.436	273.090	336.052	410.606	12,8%	12,5%	12,3%	12,3%	12,4%	12,5%
Muebles y enseres	11.213	29.208	53.972	87.075	129.050	178.752	2,0%	3,0%	3,9%	4,7%	5,4%	3,8%
Maquinaria, equipo e instalaciones	49.919	105.919	105.919	105.919	105.919	105.919	7,3%	5,9%	4,8%	3,9%	3,2%	5,0%
Equipos de Computación y software	1.329	19.325	44.089	77.192	119.166	168.869	1,3%	2,5%	3,5%	4,4%	5,1%	3,3%
Vehículos y equipos de transporte	38.697	65.690	102.836	152.490	215.452	290.006	4,5%	5,8%	6,9%	7,9%	8,8%	6,8%
Otros Activos Fijos	4.862	22.857	47.621	80.724	122.699	172.401	1,6%	2,7%	3,6%	4,5%	5,2%	3,5%
(-) Depreciación Activos Fijos	-109.516	-138.328	-172.740	-207.152	-241.564	-275.977	-9,5%	-9,7%	-9,3%	-8,8%	-8,3%	-9,1%
Activo Diferido (Intangible)	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	0,9%	0,8%	0,6%	0,5%	0,4%	0,6%
Otros Activos diferidos	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	0,9%	0,8%	0,6%	0,5%	0,4%	0,6%
PASIVO	622.302	621.583	705.770	803.197	898.197	981.886	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Pasivos Corrientes	455.718	513.402	585.358	668.870	750.258	821.764	82,6%	82,9%	83,3%	83,5%	83,7%	83,2%
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	443.302	503.602	577.625	662.766	745.441	817.962	81,0%	81,8%	82,5%	83,0%	83,3%	82,3%
Provisiones corrientes	12.416	9.799	7.734	6.104	4.817	3.802	1,6%	1,1%	0,8%	0,5%	0,4%	0,9%
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Pasivo No Corrientes	166.585	108.181	120.411	134.327	147.939	160.122	17,4%	17,1%	16,7%	16,5%	16,3%	16,8%
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	70.333	73.818	84.668	97.148	109.267	119.897	11,9%	12,0%	12,1%	12,2%	12,2%	12,1%
Provisiones no corriente	33.036	34.363	35.743	37.179	38.672	40.226	5,5%	5,1%	4,6%	4,3%	4,1%	4,7%
Obligaciones con Instituciones Financieras	63.216	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
PATRIMONIO	653.737	833.693	1.081.332	1.412.362	1.832.107	2.329.132	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Capital	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	53,0%	40,9%	31,3%	24,1%	19,0%	33,7%
Reservas	18.497	36.493	61.257	94.360	136.334	186.036	4,4%	5,7%	6,7%	7,4%	8,0%	6,4%
Resultados del ejercicio	193.259	355.220	578.095	876.022	1.253.793	1.701.115	42,6%	53,5%	62,0%	68,4%	73,0%	59,9%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.276.039	1.455.276	1.787.102	2.215.559	2.730.304	3.311.018						

Fuente: Placacetro Masisa
Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 40: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Horizontal del año 2014 al 2018

Placacento Masisa	AÑOS						Análisis Horizontal (%)					Promedio	Análisis Horizontal (USD)				Promedio
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018	
ACTIVO	1.276.039	1.455.276	1.787.102	2.215.559	2.730.304	3.311.018	14,0%	22,8%	24,0%	23,2%	21,3%	21,1%	179.237	331.826	428.457	514.745	363.566
Activos Corriente	1.107.353	1.151.128	1.368.483	1.632.434	1.929.445	2.246.055	4,0%	18,9%	19,3%	18,2%	16,4%	15,3%	43.775	43.775	43.775	43.775	43.775
Caja - Bancos	174.738	325.431	427.527	559.487	730.123	935.520	86,2%	31,4%	30,9%	30,5%	28,1%	41,4%	150.694	102.095	131.960	170.636	138.846
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	108.513	97.954	109.708	122.873	135.160	145.973	-9,7%	12,0%	12,0%	10,0%	8,0%	6,5%	(10.559)	11.754	13.165	12.287	6.662
Cuentas por Cobrar Empleados	1.006	1.141	1.295	1.470	1.669	1.894	13,5%	13,5%	13,5%	13,5%	13,5%	13,5%	136	154	175	198	166
Anticipo Proveedores	24.867	28.162	30.485	33.000	34.072	35.179	13,2%	8,2%	8,2%	3,2%	3,2%	7,2%	3.295	2.323	2.515	1.072	2.301
Impuestos	14.886	15.277	15.891	16.529	17.193	17.884	2,6%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	3,7%	391	614	638	664	577
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0	0	0	0	0	0							-	-	-	-	-
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	783.343	683.162	783.577	899.076	1.011.228	1.109.606	-12,8%	14,7%	14,7%	12,5%	9,7%	7,8%	(100.181)	100.415	115.499	112.152	56.971
Activos Fijos	155.801	290.963	405.134	569.340	786.774	1.050.577	86,8%	39,2%	40,5%	38,2%	33,5%	47,6%	135.162	114.171	164.206	217.435	157.743
Inmuebles	159.297	186.290	223.436	273.090	336.052	410.606	16,9%	19,9%	22,2%	23,1%	22,2%	20,9%	26.993	37.146	49.654	62.962	44.189
Muebles y enseres	11.213	29.208	53.972	87.075	129.050	178.752	160,5%	84,8%	61,3%	48,2%	38,5%	78,7%	17.996	24.764	33.103	41.975	29.459
Maquinaria, equipo e instalaciones	49.919	105.919	105.919	105.919	105.919	105.919	112,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	22,4%	56.000	-	-	-	14.000
Equipos de Computación y software	1.329	19.325	44.089	77.192	119.166	168.869	1353,7%	128,1%	75,1%	54,4%	41,7%	330,6%	17.996	24.764	33.103	41.975	29.459
Vehículos y equipos de transporte	38.697	65.690	102.836	152.490	215.452	290.006	69,8%	56,5%	48,3%	41,3%	34,6%	50,1%	26.993	37.146	49.654	62.962	44.189
Otros Activos Fijos	4.862	22.857	47.621	80.724	122.699	172.401	370,1%	108,3%	69,5%	52,0%	40,5%	128,1%	17.996	24.764	33.103	41.975	29.459
(-) Depreciación Activos Fijos	-109.516	-138.328	-172.740	-207.152	-241.564	-275.977	26,3%	24,9%	19,9%	16,6%	14,2%	20,4%	(28.812)	(34.412)	(34.412)	(34.412)	(33.012)
Activo Diferido (Intangible)	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	2,3%	2,3%	2,2%	2,2%	2,1%	2,2%	300	300	300	300	300
Otros Activos diferidos	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	2,3%	2,3%	2,2%	2,2%	2,1%	2,2%	300	300	300	300	300
PASIVO	622.302	621.583	705.770	803.197	898.197	981.886	-0,1%	13,5%	13,8%	11,8%	9,3%	9,7%	(720)	84.187	97.427	95.000	68.974
Pasivos Corrientes	455.718	513.402	585.358	668.870	750.258	821.764	12,7%	14,0%	14,3%	12,2%	9,5%	12,5%	57.684	71.957	83.512	81.388	73.635
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	443.302	503.602	577.625	662.766	745.441	817.962	13,6%	14,7%	14,7%	12,5%	9,7%	13,0%	60.301	74.022	85.142	82.675	75.535
Provisiones corrientes	12.416	9.799	7.734	6.104	4.817	3.802	-21,1%	-21,1%	-21,1%	-21,1%	-21,1%	-21,1%	(2.617)	(2.065)	(1.630)	(1.286)	(1.900)
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0	0							-	-	-	-	-
Pasivo No Corrientes	166.585	108.181	120.411	134.327	147.939	160.122	-35,1%	11,3%	11,6%	10,1%	8,2%	1,2%	(58.404)	12.230	13.916	13.612	(4.661)
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	70.333	73.818	84.668	97.148	109.267	119.897	5,0%	14,7%	14,7%	12,5%	9,7%	11,3%	3.485	10.850	12.480	12.118	9.733
Provisiones no corriente	33.036	34.363	35.743	37.179	38.672	40.226	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	1.327	1.380	1.436	1.493	1.409
Obligaciones con Instituciones Financieras	63.216	0	0	0	0	0	-100,0%						(63.216)	-	-	-	(15.804)
PATRIMONIO	653.737	833.693	1.081.332	1.412.362	1.832.107	2.329.132	27,5%	29,7%	30,6%	29,7%	27,1%	28,9%	179.956	247.639	331.030	419.745	294.593
Capital	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	-	-
Reservas	18.497	36.493	61.257	94.360	136.334	186.036	97,3%	67,9%	54,0%	44,5%	36,5%	60,0%	17.996	24.764	33.103	41.975	29.459
Resultados del ejercicio	193.259	355.220	578.095	876.022	1.253.793	1.701.115	83,8%	62,7%	51,5%	43,1%	35,7%	55,4%	161.961	222.875	297.927	377.771	265.133
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.276.039	1.455.276	1.787.102	2.215.559	2.730.304	3.311.018											

Fuente: Placacento Masisa
Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.4.2 Estado de resultados integral Proyectado

El estado de resultados integral proyectado ayuda a evaluar la utilidad que se va a obtener en un futuro, mediante el resultado final de los ingresos y costos operativos como las ventas, costos financieros, etc.

Cuadro N° 41: Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado (del 2014 al 2018)

Placacetro Masisa	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos						
Ingresos Ordinarios	1.898.465	1.993.388	2.232.594	2.500.506	2.750.556	2.970.601
Costo de Ventas	1.544.159	1.590.484	1.717.723	1.855.141	1.966.449	2.064.772
UTILIDAD BRUTA	354.305	402.904	514.871	645.365	784.107	905.829
Gastos sueldos	68.754	72.192	75.801	79.591	83.571	87.749
Gasto depreciación	26.424	26.650	32.024	32.024	32.024	32.024
Impuestos y contribuciones	20.864	21.316	21.779	22.251	22.733	23.226
Mantenimiento y reparaciones	3.863	4.018	4.180	4.347	4.522	4.704
Suministros y Materiales	4.124	4.290	4.462	4.642	4.828	5.022
Intereses bancarios	649	466	466	466	466	466
Gastos Administrativos y de Ventas	2.446	2.544	2.646	2.753	2.863	2.978
Gastos	127.125	131.476	141.358	146.074	151.008	156.170
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	227.180	271.427	373.513	499.291	633.100	749.660
(-) 15% Participación trabajadores	34.077	40.714	56.027	74.894	94.965	112.449
(-) 22% Impuesto a la Renta	42.483	50.757	69.847	93.367	118.390	140.186
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	150.621	179.956	247.639	331.030	419.745	497.024

Fuente: Placacetro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

En el estado de resultados integral proyectado los ingresos ordinarios van a ir incrementado para el año 2014 al año 2018, asumiendo que por la adquisición de la maquinaria nueva se generará un incremento en las ventas entre el 5% y 12%.

Los costos de ventas, también se verán incrementados para los años proyectados entre el 3% y 8%, incremento inferior respecto a las ventas, ya que gracias a la adquisición de la nueva maquinaria se podrán ahorrar costos.

Las cuentas de gastos sueldos e impuestos y contribuciones, van a ir creciendo en 5% para los años 2014 al 2018.

Mantenimiento y reparaciones, suministros y materiales y gastos administrativos y de ventas, se verán afectadas por el porcentaje promedio de la inflación obtenido de los años 2009 al 2014.

Cuadro N° 42: Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Vertical del año 2014 al 2018

Placacetro Masisa	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Análisis Vertical					Promedio
							2014	2015	2016	2017	2018	
Ingresos												
Ingresos Ordinarios	1.898.465	1.993.388	2.232.594	2.500.506	2.750.556	2.970.601	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costo de Ventas	1.544.159	1.590.484	1.717.723	1.855.141	1.966.449	2.064.772	79,8%	76,9%	74,2%	71,5%	69,5%	74,4%
UTILIDAD BRUTA	354.305	402.904	514.871	645.365	784.107	905.829	18,7%	23,1%	25,8%	28,5%	30,5%	27,0%
Gastos												
Gastos sueldos	68.754	72.192	75.801	79.591	83.571	87.749	3,6%	3,4%	3,2%	3,0%	3,0%	3,2%
Gasto depreciación	26.424	26.650	32.024	32.024	32.024	32.024	1,3%	1,4%	1,3%	1,2%	1,1%	1,3%
Impuestos y contribuciones	20.864	21.316	21.779	22.251	22.733	23.226	1,1%	1,0%	0,9%	0,8%	0,8%	0,9%
Mantenimiento y reparaciones	3.863	4.018	4.180	4.347	4.522	4.704	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Suministros y Materiales	4.124	4.290	4.462	4.642	4.828	5.022	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Intereses bancarios	649	466	466	466	466	466	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Gastos Administrativos y de Ventas	2.446	2.544	2.646	2.753	2.863	2.978	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Gastos	127.125	131.476	141.358	146.074	151.008	156.170	6,7%	6,3%	5,8%	5,5%	5,3%	5,9%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	227.180	271.427	373.513	499.291	633.100	749.660	12,0%	16,7%	20,0%	23,0%	25,2%	19,4%
(-) 15% Participación trabajadores	34.077	40.714	56.027	74.894	94.965	112.449	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%	3,8%	3,0%
(-) 22% Impuesto a la Renta	42.483	50.757	69.847	93.367	118.390	140.186	2,5%	3,1%	3,7%	4,3%	4,7%	3,7%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	150.621	179.956	247.639	331.030	419.745	497.024	7,9%	11,1%	13,2%	15,3%	16,7%	12,9%

Fuente: Placacetro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 43: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Horizontal del año 2014 al 2018

Placacento Masisa	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Análisis Horizontal					Promedio	Análisis Horizontal (USD)				Promedio
							2014	2015	2016	2017	2018		2010-2009	2011-2010		2012-2011	
Ingresos																	
Ingresos Ordinarios	1.898.465	1.993.388	2.232.594	2.500.506	2.750.556	2.970.601	5,0%	12,0%	12,0%	10,0%	8,0%	9,4%	94.923	239.207	267.911	250.051	213.023
Costo de Ventas	1.544.159	1.590.484	1.717.723	1.855.141	1.966.449	2.064.772	3,0%	8,0%	8,0%	6,0%	5,0%	6,0%	46.325	127.239	137.418	111.308	105.572
UTILIDAD BRUTA	354.305	402.904	514.871	645.365	784.107	905.829	13,7%	27,8%	25,3%	21,5%	15,5%	20,8%	48.598	111.968	130.493	138.742	107.450
Gastos																	
Gastos sueldos	68.754	72.192	75.801	79.591	83.571	87.749	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	3.438	3.610	3.790	3.980	3.704
Gasto depreciación	26.424	26.650	32.024	32.024	32.024	32.024	0,9%	20,2%	0,0%	0,0%	0,0%	4,2%	226	5.374	-	-	1.400
Impuestos y contribuciones	20.864	21.316	21.779	22.251	22.733	23.226	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	452	462	472	482	467
Mantenimiento y reparaciones	3.863	4.018	4.180	4.347	4.522	4.704	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	155	161	168	175	165
Suministros y Materiales	4.124	4.290	4.462	4.642	4.828	5.022	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	166	172	179	186	176
Intereses bancarios	649	466	466	466	466	466	-28,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-5,6%	(183)	-	-	-	(46)
Gastos Administrativos y de Ventas	2.446	2.544	2.646	2.753	2.863	2.978	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	98	102	106	111	104
Gastos	127.125	131.476	141.358	146.074	151.008	156.170	3,4%	7,5%	3,3%	3,4%	3,4%	4,2%	4.352	9.882	4.716	4.934	5.971
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	227.180	271.427	373.513	499.291	633.100	749.660	19,5%	37,6%	33,7%	26,8%	18,4%	27,2%	44.247	102.086	125.778	133.809	101.480
(-) 15% Participación trabajadores	34.077	40.714	56.027	74.894	94.965	112.449	19,5%	37,6%	33,7%	26,8%	18,4%	27,2%	6.637	15.313	18.867	20.071	15.222
(-) 22% Impuesto a la Renta	42.483	50.757	69.847	93.367	118.390	140.186	19,5%	37,6%	33,7%	26,8%	18,4%	27,2%	8.274	19.090	23.520	25.022	18.977
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	150.621	179.956	247.639	331.030	419.745	497.024	19,5%	37,6%	33,7%	26,8%	18,4%	27,2%	29.336	67.683	83.391	88.715	67.281

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.5 Flujo de Caja Proyectado

“El flujo de caja reporta las entradas y los pagos en efectivo realizados en un período. Explica las causas de los cambios en el efectivo proporcionando información sobre las actividades operativas financieras y de inversión.” (Sapag Chain, N., 2003, p. 75).

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa, puede ser utilizado para determinar:

- **Problemas de liquidez.** El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto permite anticipar los saldos en dinero.
- **Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión,** los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- **Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio** cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

El flujo de caja revela si la empresa Masisa genera suficiente dinero en efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo en la actividad que realiza, cuyo objetivo es indicar de donde provendrán los ingresos y cómo van a ser usados estos fondos.

Cuadro N° 44: Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera) Flujo de Caja Proyectado del año 20104 al 2018

Placacetro Masisa	2013	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
UTILIDAD NETA		179.956	247.639	331.030	419.745	497.024
+ DEPRECIACION		28.812	34.412	34.412	34.412	34.412
- CUENTAS POR COBRAR CLIENTES		10.559	-11.754	-13.165	-12.287	-10.813
- CUENTAS POR COBRAR PROVEEDORES		-136	-154	-175	-198	-225
- INVENTARIOS		100.181	-100.415	-115.499	-112.152	-98.378
- CUENTAS POR PAGAR		63.786	84.872	97.622	94.793	83.151
+/- OTROS ACTIVOS - PASIVOS		-4.884	-3.308	-3.009	-1.165	-869
FLUJO OPERATIVO	0	378.274	251.292	331.216	423.147	504.302
INVERSIONES / ADQUISICIONES	0	-164.365	-149.197	-199.256	-252.511	-298.905
FLUJO DE INVERSION	0	-164.365	-149.197	-199.256	-252.511	-298.905
+ AUMENTO DE DEUDA	0	-63.216	0	0	0	0
FLUJO DE FINANCIAMEINTO	0	-63.216	0	0	0	0
SALDO DE CAJA INICIAL	0	174.738	325.431	427.527	559.487	730.123
FLUJO DE EFECTIVO	0	150.694	102.095	131.960	170.636	205.397
SALDO DE CAJA FINAL	174.738	325.431	427.527	559.487	730.123	935.520

Fuente: Placacetro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.2.6 Índices Financieros

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de los indicadores de evaluación o razones financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad. (Aulestia, H., 2008, p. 46).

Los indicadores financieros, pueden ser comparados con indicadores de la misma empresa o con empresas similares con la finalidad de conocer y evaluar la situación financiera, económica y por ende el desempeño de la misma a lo largo del tiempo, entre los principales se encuentran:

- Razones de liquidez

La liquidez de una empresa se mide por la capacidad de cubrir las obligaciones de corto plazo que se han adquirido en un tiempo determinado. Las razones de liquidez no solamente se refieren a las finanzas totales, sino también a su habilidad de convertir en efectivo determinados activos corrientes.

- Razones de Actividad (Eficiencia)

Las razones de actividad buscan medir el desempeño de la administración y uso de los activos de para la generación de ingresos relacionados con la actividad económica.

- Razones de Endeudamiento

Es el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, ya que éstas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

- Rentabilidad

Permite analizar y evaluar las ganancias que obtiene la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o de la inversión realizada por los dueños.

Cuadro N° 45: Indicadores financieros

INDICES FINANCIEROS										
LIQUIDEZ Y SOLVENCIA		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	\$ 1,80	\$ 1,82	\$ 1,99	\$ 2,43	\$ 2,53	\$ 2,67	\$ 2,79	\$ 2,88	\$ 2,99
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	\$ 260.063	\$ 395.046	\$ 497.456	\$ 651.635	\$ 637.726	\$ 783.124	\$ 963.564	\$ 1.179.186	\$ 1.424.292
Prueba Ácida	(Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	\$ 0,76	\$ 0,61	\$ 0,61	\$ 0,71	\$ 0,91	\$ 1,00	\$ 1,10	\$ 1,22	\$ 1,38
Solidez	Activo Total / Pasivo Total	\$ 1,91	\$ 1,91	\$ 1,97	\$ 2,05	\$ 2,34	\$ 2,53	\$ 2,76	\$ 3,04	\$ 3,37
Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio	\$ 2,09	\$ 2,10	\$ 2,03	\$ 1,95	\$ 1,75	\$ 1,65	\$ 1,57	\$ 1,49	\$ 1,42
ACTIVIDAD O GESTIÓN										
Rotación de Cartera	Ventas / Cuentas por Cobrar	22,52	23,73	18,92	17,50	20,35	20,35	20,35	20,35	20,35
Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	6,96	8,73	7,81	12,19	6,85	5,51	4,39	3,50	2,83
Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	\$ 2,12	\$ 1,85	\$ 1,58	\$ 1,49	\$ 1,37	\$ 1,25	\$ 1,13	\$ 1,01	\$ 0,90
Periodo medio de cobranza	(Cuentas por cobrar * 365) / Ventas	16,21	15,38	19,29	20,86	17,94	17,94	17,94	17,94	17,94
ENDEUDAMIENTO										
Nivel de Endeudamiento	Total Pasivo / Total Activo	52,25%	52,48%	50,65%	48,77%	42,71%	39,49%	36,25%	32,90%	29,66%
Apalancamiento	Total Pasivo / Total Patrimonio	1,09	1,10	1,03	0,95	0,75	0,65	0,57	0,49	0,42
Nivel de Endeudamiento sobre Ventas	Total Pasivo / Ventas	\$ 0,25	\$ 0,28	\$ 0,32	\$ 0,33	\$ 0,31	\$ 0,32	\$ 0,32	\$ 0,33	\$ 0,33
RENTABILIDAD										
Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta / Ventas Netas	8,24%	6,44%	6,25%	7,63%	9,03%	11,09%	13,24%	15,26%	16,73%
Rendimiento del Patrimonio (ROA)	Utilidad Neta / Activos	17,50%	11,88%	9,85%	11,35%	12,37%	13,86%	14,94%	15,37%	15,01%
Rendimiento del Patrimonio (ROE)	Utilidad Neta / Patrimonio	36,65%	25,01%	19,96%	22,15%	21,59%	22,90%	23,44%	22,91%	21,34%
Gastos Administración y Ventas	Gastos administrativos y Ventas / Ventas Netas	5,05%	4,23%	5,42%	6,70%	6,60%	6,33%	5,84%	5,49%	5,26%

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS SIN COMPRA DE LA MAQUINARIA

Para la elaboración de los estados proyectados sin maquinaria, se utilizarán las mismas premisas anteriormente descritas, la única diferencia es que estos flujos no contarán con la maquinaria nueva que desea ser adquirida y el incremento de ventas y costos de ventas van a ir entre el 5% y 8%.

**Cuadro N° 46: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de
Situación Financiera Proyecto (del 2014 al 2018)**

Placacento Masisa	AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVO	1.276.039	1.428.078	1.650.754	1.895.898	2.145.535	2.402.379
Activos Corriente	1.107.353	1.192.126	1.337.489	1.494.411	1.647.431	1.800.564
Caja - Bancos	174.738	374.560	453.405	538.455	634.317	736.859
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	108.513	97.954	105.790	114.253	121.108	127.164
Cuentas por Cobrar Empleados	1.006	1.141	1.295	1.470	1.669	1.894
Anticipo Proveedores	24.867	28.162	30.485	33.000	34.072	35.179
Impuestos	14.886	15.277	15.891	16.529	17.193	17.884
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	783.343	675.032	730.623	790.703	839.072	881.585
Activos Fijos	155.801	222.767	299.779	387.702	484.018	587.431
Inmuebles	159.297	183.241	209.697	238.881	270.163	303.219
Muebles y enseres	11.213	27.176	44.813	64.269	85.124	107.161
Maquinaria, equipo e instalaciones	49.919	49.919	49.919	49.919	49.919	49.919
Equipos de Computación y software	1.329	17.292	34.930	54.386	75.240	97.278
Vehículos y equipos de transporte	38.697	62.641	89.097	118.281	149.563	182.619
Otros Activos Fijos	4.862	20.825	38.462	57.918	78.773	100.810
(-) Depreciación Activos Fijos	-109.516	-138.328	-167.140	-195.952	-224.764	-253.577
Activo Diferido (Intangible)	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385
Otros Activos diferidos	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385
PASIVO	622.302	614.711	661.013	711.599	752.688	789.158
Pasivos Corrientes	455.718	507.408	546.323	588.982	623.351	653.675
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	443.302	497.609	538.589	582.878	618.534	649.872
Provisiones corrientes	12.416	9.799	7.734	6.104	4.817	3.802
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Pasivo No Corrientes	166.585	107.302	114.689	122.617	129.337	135.484
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	70.333	72.939	78.946	85.438	90.665	95.258
Provisiones no corriente	33.036	34.363	35.743	37.179	38.672	40.226
Obligaciones con Instituciones Financieras	63.216	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	653.737	813.367	989.741	1.184.299	1.392.847	1.613.221
Capital	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980
Reservas	18.497	34.460	52.097	71.553	92.408	114.445
Resultados del ejercicio	193.259	336.927	495.663	670.765	858.459	1.056.795
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.276.039	1.428.078	1.650.754	1.895.898	2.145.535	2.402.379

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 47: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Vertical del 2014 al 2018

Placacentro Masisa	AÑOS						Análisis Vertical					Promedio
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	
ACTIVO	1.276.039	1.428.078	1.650.754	1.895.898	2.145.535	2.402.379	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Activos Corriente	1.107.353	1.192.126	1.337.489	1.494.411	1.647.431	1.800.564	83,5%	81,0%	78,8%	76,8%	74,9%	79,0%
Caja - Bancos	174.738	374.560	453.405	538.455	634.317	736.859	26,2%	27,5%	28,4%	29,6%	30,7%	28,5%
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	108.513	97.954	105.790	114.253	121.108	127.164	6,9%	6,4%	6,0%	5,6%	5,3%	6,0%
Cuentas por Cobrar Empleados	1.006	1.141	1.295	1.470	1.669	1.894	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Anticipo Proveedores	24.867	28.162	30.485	33.000	34.072	35.179	2,0%	1,8%	1,7%	1,6%	1,5%	1,7%
Impuestos	14.886	15.277	15.891	16.529	17.193	17.884	1,1%	1,0%	0,9%	0,8%	0,7%	0,9%
Otras Cuentas y Documentos por cobrar	0	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	783.343	675.032	730.623	790.703	839.072	881.585	47,3%	44,3%	41,7%	39,1%	36,7%	41,8%
Activos Fijos	155.801	222.767	299.779	387.702	484.018	587.431	15,6%	18,2%	20,4%	22,6%	24,5%	20,2%
Inmuebles	159.297	183.241	209.697	238.881	270.163	303.219	12,8%	12,7%	12,6%	12,6%	12,6%	12,7%
Muebles y enseres	11.213	27.176	44.813	64.269	85.124	107.161	1,9%	2,7%	3,4%	4,0%	4,5%	3,3%
Maquinaria, equipo e instalaciones	49.919	49.919	49.919	49.919	49.919	49.919	3,5%	3,0%	2,6%	2,3%	2,1%	2,7%
Equipos de Computación y software	1.329	17.292	34.930	54.386	75.240	97.278	1,2%	2,1%	2,9%	3,5%	4,0%	2,8%
Vehículos y equipos de transporte	38.697	62.641	89.097	118.281	149.563	182.619	4,4%	5,4%	6,2%	7,0%	7,6%	6,1%
Otros Activos Fijos	4.862	20.825	38.462	57.918	78.773	100.810	1,5%	2,3%	3,1%	3,7%	4,2%	2,9%
(-) Depreciación Activos Fijos	-109.516	-138.328	-167.140	-195.952	-224.764	-253.577	-9,7%	-10,1%	-10,3%	-10,5%	-10,6%	-10,2%
Activo Diferido (Intangible)	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	0,9%	0,8%	0,7%	0,7%	0,6%	0,7%
Otros Activos diferidos	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	0,9%	0,8%	0,7%	0,7%	0,6%	0,7%
PASIVO	622.302	614.711	661.013	711.599	752.688	789.158	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Pasivos Corrientes	455.718	507.408	546.323	588.982	623.351	653.675	82,5%	82,6%	82,8%	82,8%	82,8%	82,7%
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	443.302	497.609	538.589	582.878	618.534	649.872	81,0%	81,5%	81,9%	82,2%	82,4%	81,8%
Provisiones corrientes	12.416	9.799	7.734	6.104	4.817	3.802	1,6%	1,2%	0,9%	0,6%	0,5%	0,9%
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Pasivo No Corrientes	166.585	107.302	114.689	122.617	129.337	135.484	17,5%	17,4%	17,2%	17,2%	17,2%	17,3%
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	70.333	72.939	78.946	85.438	90.665	95.258	11,9%	11,9%	12,0%	12,0%	12,1%	12,0%
Provisiones no corriente	33.036	34.363	35.743	37.179	38.672	40.226	5,6%	5,4%	5,2%	5,1%	5,1%	5,3%
Obligaciones con Instituciones Financieras	63.216	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
PATRIMONIO	653.737	813.367	989.741	1.184.299	1.392.847	1.613.221	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Capital	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	54,3%	44,7%	37,3%	31,7%	27,4%	39,1%
Reservas	18.497	34.460	52.097	71.553	92.408	114.445	4,2%	5,3%	6,0%	6,6%	7,1%	5,9%
Resultados del ejercicio	193.259	336.927	495.663	670.765	858.459	1.056.795	41,4%	50,1%	56,6%	61,6%	65,5%	55,1%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.276.039	1.428.078	1.650.754	1.895.898	2.145.535	2.402.379						

Fuente: Placacentro Masisa
Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 48: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Situación Financiera Proyectado – Análisis Horizontal del 2014 al 2018

Placacento Masisa	AÑOS						Análisis Horizontal (%)					Promedio	Análisis Horizontal (USD)				Promedio	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018		
ACTIVO	1.276.039	1.428.078	1.650.754	1.895.898	2.145.535	2.402.379	11,9%	15,6%	14,9%	13,2%	12,0%	13,5%	152.039	222.676	245.144	249.638	217.374	
Activos Corriente	1.107.353	1.192.126	1.337.489	1.494.411	1.647.431	1.800.564	7,7%	12,2%	11,7%	10,2%	9,3%	10,2%	84.773	84.773	84.773	84.773	84.773	
Caja - Bancos	174.738	374.560	453.405	538.455	634.317	736.859	114,4%	21,1%	18,8%	17,8%	16,2%	37,6%	199.822	78.845	85.051	95.862	114.895	
Cuentas y Documentos por cobrar clientes	108.513	97.954	105.790	114.253	121.108	127.164	-9,7%	8,0%	8,0%	6,0%	5,0%	3,5%	(10.559)	7.836	8.463	6.855	3.149	
Cuentas por Cobrar Empleados	1.006	1.141	1.295	1.470	1.669	1.894	13,5%	13,5%	13,5%	13,5%	13,5%	13,5%	136	154	175	198	166	
Anticipo Proveedores	24.867	28.162	30.485	33.000	34.072	35.179	13,2%	8,2%	8,2%	3,2%	3,2%	7,2%	3.295	2.323	2.515	1.072	2.301	
Impuestos	14.886	15.277	15.891	16.529	17.193	17.884	2,6%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	3,7%	391	614	638	664	577	
Otras Cuentas y Docuementos por cobrar	0	0	0	0	0	0							-	-	-	-	-	
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén	783.343	675.032	730.623	790.703	839.072	881.585	-13,8%	8,2%	8,2%	6,1%	5,1%	2,8%	(108.311)	55.592	60.080	48.369	13.932	
Activos Fijos	155.801	222.767	299.779	387.702	484.018	587.431	43,0%	34,6%	29,3%	24,8%	21,4%	30,6%	66.966	77.012	87.923	96.317	82.054	
Inmuebles	159.297	183.241	209.697	238.881	270.163	303.219	15,0%	14,4%	13,9%	13,1%	12,2%	13,7%	23.945	26.456	29.184	31.282	27.717	
Muebles y enseres	11.213	27.176	44.813	64.269	85.124	107.161	142,4%	64,9%	43,4%	32,4%	25,9%	61,8%	15.963	17.637	19.456	20.855	18.478	
Maquinaria, equipo e instalaciones	49.919	49.919	49.919	49.919	49.919	49.919	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	-	-	
Equipos de Computación y software	1.329	17.292	34.930	54.386	75.240	97.278	1200,8%	102,0%	55,7%	38,3%	29,3%	285,2%	15.963	17.637	19.456	20.855	18.478	
Vehículos y equipos de transporte	38.697	62.641	89.097	118.281	149.563	182.619	61,9%	42,2%	32,8%	26,4%	22,1%	37,1%	23.945	26.456	29.184	31.282	27.717	
Otros Activos Fijos	4.862	20.825	38.462	57.918	78.773	100.810	328,3%	84,7%	50,6%	36,0%	28,0%	105,5%	15.963	17.637	19.456	20.855	18.478	
(-) Depreciación Activos Fijos	-109.516	-138.328	-167.140	-195.952	-224.764	-253.577	26,3%	20,8%	17,2%	14,7%	12,8%	18,4%	(28.812)	(28.812)	(28.812)	(28.812)	(28.812)	
Activo Diferido (Intangible)	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	2,3%	2,3%	2,2%	2,2%	2,1%	2,2%	300	300	300	300	300	
Otros Activos diferidos	12.885	13.185	13.485	13.785	14.085	14.385	2,3%	2,3%	2,2%	2,2%	2,1%	2,2%	300	300	300	300	300	
PASIVO	622.302	614.711	661.013	711.599	752.688	789.158	-1,2%	7,5%	7,7%	5,8%	4,8%	4,9%	(7.591)	46.302	50.586	41.089	32.596	
Pasivos Corrientes	455.718	507.408	546.323	588.982	623.351	653.675	11,3%	7,7%	7,8%	5,8%	4,9%	7,5%	51.691	38.915	42.658	34.369	41.908	
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	443.302	497.609	538.589	582.878	618.534	649.872	12,3%	8,2%	8,2%	6,1%	5,1%	8,0%	54.307	40.980	44.288	35.656	43.808	
Provisiones corrientes	12.416	9.799	7.734	6.104	4.817	3.802	-21,1%	-21,1%	-21,1%	-21,1%	-21,1%	-21,1%	(2.617)	(2.065)	(1.630)	(1.286)	(1.900)	
Obligaciones con Instituciones Financieras	0	0	0	0	0	0							-	-	-	-	-	
Pasivo No Corrientes	166.585	107.302	114.689	122.617	129.337	135.484	-35,6%	6,9%	6,9%	5,5%	4,8%	-2,3%	(59.282)	7.387	7.927	6.720	(9.312)	
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	70.333	72.939	78.946	85.438	90.665	95.258	3,7%	8,2%	8,2%	6,1%	5,1%	6,3%	2.606	6.007	6.492	5.226	5.083	
Provisiones no corriente	33.036	34.363	35.743	37.179	38.672	40.226	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	1.327	1.380	1.436	1.493	1.409	
Obligaciones con Instituciones Financieras	63.216	0	0	0	0	0	-100,0%						(63.216)	-	-	-	(15.804)	
PATRIMONIO	653.737	813.367	989.741	1.184.299	1.392.847	1.613.221	24,4%	21,7%	19,7%	17,6%	15,8%	19,8%	159.630	176.374	194.558	208.548	184.778	
Capital	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	441.980	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	-	-	
Reservas	18.497	34.460	52.097	71.553	92.408	114.445	86,3%	51,2%	37,3%	29,1%	23,8%	45,6%	15.963	17.637	19.456	20.855	18.478	
Resultados del ejercicio	193.259	336.927	495.663	670.765	858.459	1.056.795	74,3%	47,1%	35,3%	28,0%	23,1%	41,6%	143.667	158.736	175.102	187.694	166.300	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1.276.039	1.428.078	1.650.754	1.895.898	2.145.535	2.402.379												

Fuente: Placacento Masisa
Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 49: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado (del 2014 al 2018)

Placacento Masisa	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos						
Ingresos Ordinarios	1.898.465	1.993.388	2.152.859	2.325.088	2.464.593	2.587.822
Costo de Ventas	1.544.159	1.621.367	1.751.077	1.891.163	2.004.633	2.104.864
UTILIDAD BRUTA	354.305	372.021	401.782	433.925	459.960	482.958
Gastos sueldos	68.754	72.192	75.801	79.591	83.571	87.749
Gasto depreciación	26.424	26.424	26.424	26.424	26.424	26.424
Impuestos y contribuciones	20.864	21.316	21.779	22.251	22.733	23.226
Mantenimiento y reparaciones	3.863	4.018	4.180	4.347	4.522	4.704
Suministros y Materiales	4.124	4.290	4.462	4.642	4.828	5.022
Intereses bancarios	649	466	466	466	466	466
Gastos Administrativos y de Ventas	2.446	2.544	2.646	2.753	2.863	2.978
Gastos	127.125	131.251	135.758	140.474	145.408	150.570
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	227.180	240.770	266.024	293.451	314.553	332.389
(-) 15% Participación trabajadores	34.077	36.115	39.904	44.018	47.183	49.858
(-) 22% Impuesto a la Renta	42.483	45.024	49.746	54.875	58.821	62.157
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	150.621	159.630	176.374	194.558	208.548	220.374

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 50: Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Vertical del 2014 al 2018

Placacentro Masisa	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Análisis Vertical					Promedio
							2014	2015	2016	2017	2018	
Ingresos												
Ingresos Ordinarios	1.898.465	1.993.388	2.152.859	2.325.088	2.464.593	2.587.822	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costo de Ventas	1.544.159	1.621.367	1.751.077	1.891.163	2.004.633	2.104.864	81,3%	81,3%	81,3%	81,3%	81,3%	81,3%
UTILIDAD BRUTA	354.305	372.021	401.782	433.925	459.960	482.958	18,7%	18,7%	18,7%	18,7%	18,7%	18,7%
Gastos sueldos	68.754	72.192	75.801	79.591	83.571	87.749	3,6%	3,5%	3,4%	3,4%	3,4%	3,5%
Gasto depreciación	26.424	26.424	26.424	26.424	26.424	26.424	1,3%	1,2%	1,1%	1,1%	1,0%	1,2%
Impuestos y contribuciones	20.864	21.316	21.779	22.251	22.733	23.226	1,1%	1,0%	1,0%	0,9%	0,9%	1,0%
Mantenimiento y reparaciones	3.863	4.018	4.180	4.347	4.522	4.704	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Suministros y Materiales	4.124	4.290	4.462	4.642	4.828	5.022	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Intereses bancarios	649	466	466	466	466	466	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Gastos Administrativos y de Ventas	2.446	2.544	2.646	2.753	2.863	2.978	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Gastos	127.125	131.251	135.758	140.474	145.408	150.570	6,7%	6,3%	6,0%	5,9%	5,8%	6,2%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	227.180	240.770	266.024	293.451	314.553	332.389	12,0%	12,4%	12,6%	12,8%	12,8%	12,5%
(-) 15% Participación trabajadores	34.077	36.115	39.904	44.018	47.183	49.858	1,8%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%
(-) 22% Impuesto a la Renta	42.483	45.024	49.746	54.875	58.821	62.157	2,3%	2,3%	2,4%	2,4%	2,4%	2,3%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	150.621	159.630	176.374	194.558	208.548	220.374	7,9%	8,2%	8,4%	8,5%	8,5%	8,3%

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 51: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Estado de Resultados Integral Proyectado – Análisis Horizontal del 2014 al 2018

Placacento Masisa	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Análisis Horizontal					Promedio	Análisis Horizontal (USD)				Promedio
							2014	2015	2016	2017	2018		2010-2009	2011-2010		2012-2011	
Ingresos																	
Ingresos Ordinarios	1.898.465	1.993.388	2.152.859	2.325.088	2.464.593	2.587.822	5,0%	8,0%	8,0%	6,0%	5,0%	6,4%	94.923	159.471	172.229	139.505	141.532
Costo de Ventas	1.544.159	1.621.367	1.751.077	1.891.163	2.004.633	2.104.864	5,0%	8,0%	8,0%	6,0%	5,0%	6,4%	77.208	129.709	140.086	113.470	115.118
UTILIDAD BRUTA	354.305	372.021	401.782	433.925	459.960	482.958	5,0%	8,0%	8,0%	6,0%	5,0%	6,4%	17.715	29.762	32.143	26.035	26.414
Gastos sueldos	68.754	72.192	75.801	79.591	83.571	87.749	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	3.438	3.610	3.790	3.980	3.704
Gasto depreciación	26.424	26.424	26.424	26.424	26.424	26.424	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	-	-
Impuestos y contribuciones	20.864	21.316	21.779	22.251	22.733	23.226	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	452	462	472	482	467
Mantenimiento y reparaciones	3.863	4.018	4.180	4.347	4.522	4.704	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	155	161	168	175	165
Suministros y Materiales	4.124	4.290	4.462	4.642	4.828	5.022	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	166	172	179	186	176
Intereses bancarios	649	466	466	466	466	466	-28,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-5,6%	(183)	-	-	-	(46)
Gastos Administrativos y de Ventas	2.446	2.544	2.646	2.753	2.863	2.978	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	98	102	106	111	104
Gastos	127.125	131.251	135.758	140.474	145.408	150.570	3,2%	3,4%	3,5%	3,5%	3,6%	3,4%	4.126	4.508	4.716	4.934	4.571
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	227.180	240.770	266.024	293.451	314.553	332.389	6,0%	10,5%	10,3%	7,2%	5,7%	7,9%	13.589	25.254	27.427	21.102	21.843
(-) 15% Participación trabajadores	34.077	36.115	39.904	44.018	47.183	49.858	6,0%	10,5%	10,3%	7,2%	5,7%	7,9%	2.038	3.788	4.114	3.165	3.276
(-) 22% Impuesto a la Renta	42.483	45.024	49.746	54.875	58.821	62.157	6,0%	10,5%	10,3%	7,2%	5,7%	7,9%	2.541	4.722	5.129	3.946	4.085
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	150.621	159.630	176.374	194.558	208.548	220.374	6,0%	10,5%	10,3%	7,2%	5,7%	7,9%	9.010	16.743	18.184	13.991	14.482

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

Cuadro N° 52: Masisa (Placacento Masisa Mundo Madera) Flujo de Caja Proyectado – Análisis Horizontal del 2014 al 2018

Placacento Masisa	2013	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
UTILIDAD NETA		159.630	176.374	194.558	208.548	220.374
+ DEPRECIACIÓN		28.812	28.812	28.812	28.812	28.812
- CUENTAS POR COBRAR CLIENTES		10.559	-7.836	-8.463	-6.855	-6.055
- CUENTAS POR COBRAR PROVEEDORES		-136	-154	-175	-198	-225
- INVENTARIOS		108.311	-55.592	-60.080	-48.369	-42.513
- CUENTAS POR PAGAR		56.914	46.987	50.780	40.882	35.933
+/- OTROS ACTIVOS - PASIVOS		-4.884	-3.308	-3.009	-1.165	-869
FLUJO OPERATIVO	0	359.206	185.283	202.424	221.655	235.456
INVERSIONES / ADQUISICIONES	0	-96.169	-106.438	-117.373	-125.793	-132.915
FLUJO DE INVERSIÓN	0	-96.169	-106.438	-117.373	-125.793	-132.915
+ AUMENTO DE DEUDA	0	-63.216	0	0	0	0
FLUJO DE FINANCIAMIENTO	0	-63.216	0	0	0	0
SALDO DE CAJA INICIAL	0	174.738	374.560	453.405	538.455	634.317
FLUJO DE EFECTIVO	0	199.822	78.845	85.051	95.862	102.541
SALDO DE CAJA FINAL	174.738	374.560	453.405	538.455	634.317	736.859

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.4 INDICADORES DE EVALUACIÓN

Las herramientas financieras provenientes de las matemáticas financieras que ayudan a evaluar la rentabilidad de un determinado proyecto de inversión son:

- Valor Actual Neto (VAN),
- La Tasa Interna de Retorno (TIR), y;
- Periodo de recuperación de la Inversión (PRI).

Para la evaluación financiera de la empresa objeto de estudio, se obtuvo la diferencia de los flujos entre aquel que se generará con la compra de maquinaria y aquel que se generará sin la compra de la misma, con la finalidad de mostrar los flujos remanentes generados por la nueva maquinaria, y de éste sacar los indicadores de evaluación.

5.4.1 Inversión Inicial

Cuando se quiere realizar un proyecto de negocio, se debe plantear la inversión con la cual la empresa conseguirá todos aquellos recursos necesarios para tener en marcha dicho negocio. Se tiene una expectativa de que en periodos posteriores el negocio retorne una cantidad de dinero suficiente para que pueda ser justificada dicha inversión inicial.

Para el proyecto, se utilizará como inversión inicial el costo total de la maquinaria, que va a ser financiada a través de Capital Propio de la empresa.

Cuadro N° 53: Inversión Inicial

CAPITAL PROPIO		VALORES	PORCENTAJE
Maquinaria nueva (Enchapadora)		56.000	100,00%
Enchapadora	56.000,00		
TOTAL		56.000	100,00%
CAPITAL AJENO			
		-	0,00%
TOTAL		-	0,00%
INVERSIÓN TOTAL		56.000	100,00%

Fuente: Placacento Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

5.4.2 Tasa de Descuento

La tasa de descuento o tipo de descuento es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro. Así, si A es el valor nominal esperado de una obligación con vencimiento de un lapso de tiempo específico y la tasa de descuento es d y su valor actual que puede ser reconocido por una persona o entidad tomadora es B:

$$B = \frac{A}{1 + d}$$

La tasa de descuento diferencia de la tasa de interés, en que esta se aplica a una cantidad original para obtener el incremento que sumado a ella da la cantidad final, mientras que el descuento se resta de una cantidad esperada para obtener una cantidad en el presente. En el tipo de descuento el divisor en la fórmula del tipo de interés es la inversión original. (Wikipedia, 2013)

Cuadro N° 54: Tasas para cálculo de la Tasa de Descuento

	Valor	Porcentaje	
Capital Propio	56.000	100,00%	1,0000
Capital Ajeno	0	0,00%	-
Tasa Interés Pasiva		5,08%	0,0508
Tasa Interés Activa		8,34%	0,0834
Riesgo País		3,16%	0,0316
Inflación		4,19%	0,0419

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

$$TD = \text{Tasa Pasiva (Recursos Propios)} + \text{Tasa Activa (Recursos Terceros)} + \\ \text{Riesgo País} + \text{Inflación}$$

$$TD = 5.08\% (1\%) + 8.34\% (0\%) + 3.16\% + 4.19\%$$

$$TD = 0,1243$$

$$TD = 12,43\%$$

5.4.3 Valor Actual Neto (VAN)

El valor presente simplemente significa traer el futuro al presente cantidades monetarias a su valor equivalente. En términos formales de evaluación económica, cuando se trasladan cantidades del presente al futuro, se dice que se utiliza una tasa de interés, pero cuando se trasladan cantidades del futuro al presente, como el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), se dice que se utiliza una tasa de descuento debido a lo cual a los flujos de efectivo ya trasladados al presente se les llama flujos descontados. (Baca Urbina, G., 2003, p. 82)

El Valor Actual Neto tiene la finalidad de medir los flujos futuros que tendrá el nuevo proyecto, que al ser descontada la inversión inicial, quedará una ganancia o pérdida; si éste resultado es positivo el proyecto es viable.

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{(1 + TD)^1} + \frac{FNE_2}{(1 + TD)^2} + \frac{FNE_3}{(1 + TD)^3} + \dots + \frac{FNE_n}{(1 + TD)^n}$$

FNE_n = Flujo neto de Efectivo del año n, es decir, la utilidad neta después de impuestos del año n.

P = Inversión inicial del proyecto.

TD = Tasa de Descuento.

Cuadro N° 55: Valor Actual Neto (VAN)

AÑOS		TASA DE DESCUENTO (1+r) ⁿ	(1+r) ⁿ 0,1243	FLUJO DE CAJA	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADA
0	2013	(1+r) ⁰	1,0000	-56.000	-56.000
1	2014	(1+r) ¹	1,1243	-49.128	-43.697
2	2015	(1+r) ²	1,2641	23.250	18.393
3	2016	(1+r) ³	1,4212	46.909	33.007
4	2017	(1+r) ⁴	1,5978	74.774	46.797
5	2018	(1+r) ⁵	1,7964	102.856	57.256
TOTAL			8,2038	VAN	55.757

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

El resultado del proyecto es positivo, éste maximizaría la inversión en \$ 55.757 a una tasa de descuento del 12.43%.

5.4.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a su decisión de invertir. La TIR evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodos en donde los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. (Baca Urbina, 2003, p. 86).

El proyecto se considera factible cuando la Tasa Interna de Retorno (TIR) es mayor a la Tasa de Descuento (TD), si no es así el proyecto debe rechazarse, ya que esta es una tasa máxima con la que el inversionista estaría dispuesto a ganar si decide realizar el proyecto.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} - I = 0$$

F_t = es el Flujo de Caja en el periodo t.

n = es el número de periodos.

I = es el valor de la inversión inicial.

Cuadro N° 56: Tasa Interna de Retorno (TIR)

		2014	2015	2016	2017	2018
Flujo con maquinaria		150.694	102.095	131.960	170.636	205.397
Flujo sin maquinaria		199.822	78.845	85.051	95.862	102.541
Remanente de la maquinaria	-56.000	-49.128	23.250	46.909	74.774	102.856

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

$$0 = -\frac{49128}{(1+i)^1} + \frac{23240}{(1+i)^2} + \frac{46909}{(1+i)^3} + \frac{74774}{(1+i)^4} + \frac{102856}{(1+i)^5} - 56000$$

$$i = 0,2799$$

$$\text{TIR} = 0,2799$$

TIR	0,2799	27,99%
TD	0,1243	12,43%
TIR > TD		
PROYECTO VIABLE		

Cuando la Tasa Interna de Retorno (TIR) es mayor a la Tasa de Descuento (TD) el proyecto puede ser aceptado.

5.4.5 Período de Recuperación de la Inversión

Este indicador permite al inversionista conocer el tiempo en el cual podrá recuperar el dinero invertido en el proyecto. Mediante el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial de los recursos propios, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa. (Stewart, M., 2006, p. 1001-1001).

Cuando el flujo acumulado se convierte en positivo, a partir de ese momento la empresa contaría con los recursos necesarios para cubrir los egresos durante la vida útil del proyecto.

El periodo de recuperación del proyecto y de acuerdo con los flujos de efectivo es de 4 años, esto significa que la empresa recuperará el total de su inversión en el año 2017.

Cuadro N° 57: Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

AÑOS		FLUJO DE CAJA	TASA DE DESCUENTO (1+r) ⁿ	(1+r) ⁿ 0,1243	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADA O DESCONTADA	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADA (ACUMULADA)
0	2013	-56.000	(1+r) ⁰	1,0000	-56.000	-56.000
1	2014	-49.128	(1+r) ¹	1,1243	(43.697)	(99.697)
2	2015	23.250	(1+r) ²	1,2641	18.393	(81.303)
3	2016	46.909	(1+r) ³	1,4212	33.007	(48.296)
4	2017	74.774	(1+r) ⁴	1,5978	46.797	(1.498)
5	2018	102.856	(1+r) ⁵	1,7964	57.256	55.757
		TOTAL		8,2038	55.757	

Fuente: Placacentro Masisa

Elaborado por: Gabriela Recalde

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- El Gobierno implantó políticas, normas y restricciones para la industria forestal, con el propósito de preservar el medio ambiente, con motivo de la tala ilegal de bosques nativos. Como alternativa para reducir el uso de madera sólida, aparece la producción de tableros aglomerados de madera, a partir del año de 1978; así, con el transcurso de los años hasta la actualidad, en el Ecuador existen dos empresas que se dedican a la producción y distribución de tableros aglomerados de madera, que son Aglomerados Cotopaxi y Novopan; sin embargo, en el año 2004 ingresa al mercado una nueva compañía denominada MASISA, de nacionalidad chilena, la misma que importa los tableros aglomerados y se encarga de la distribución en el mercado nacional.

Ecuador desarrolla sus actividades de transformación de la madera en fases iniciales de procesamiento, lo que genera un estancamiento en el desarrollo económico, productivo y tecnológico de las empresas que participan en este sector, sobre todo en el desarrollo de la industria tecnológica, ya que no hay empresas que se especialicen en la fabricación de maquinaria nacional, necesaria para procesar los recursos naturales. Es por esta razón que Ecuador se presenta como un mercado atractivo para las empresas internacionales dedicadas a la fabricación y comercialización de maquinaria, y una oportunidad para las

empresas nacionales para importar tecnología, con miras a satisfacer sus necesidades al momento de agregar valor al procesamiento de productos como la madera.

- La factibilidad de importar maquinaria para el tratamiento de tableros aglomerados para las empresas dedicadas a esta actividad, se evidenció con el análisis económico y financiero de una empresa ubicada en la ciudad de Quito, análisis que presentó resultados favorables y demostró la viabilidad de implementar un proyecto de importación de una maquinaria para el tratamiento de tableros aglomerados, dentro de un periodo de cinco años. A esto se sumó el análisis legal del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI); así como también de su Reglamento, donde no se encontró un riesgo significativo para la importación de maquinaria, ya que por el contrario existe apoyo por parte del Estado, el dar facilidades en materia tributaria, cuando se importe bienes de capital para incrementar el activo fijo del importador directo. En esta línea otro factor importante que coadyuva a estas importaciones es que se evidenció que las maquinarias para el tratamiento de tableros aglomerados no son consideradas como sustancias agotadoras de la capa de ozono, las mismas que tienen restricciones de importación. También se podría interpretar como amenaza el restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pagos, pero de acuerdo al COPCI, no se encuentra este tipo de maquinarias pesadas con restricciones, ya que los únicos productos que son considerados de prohibida importación son las sustancias agotadoras de la capa de ozono y embarcaciones. El único argumento legal que más que una barrera, se puede considerar como una medida de control de calidad, es el que hace referencia a

formular las políticas para definir los bienes y productos, cuya importación deberá cumplir obligatoriamente con reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, que para el caso de maquinaria pesada, se cubriría con los reglamentos y procedimientos entregados por el vendedor, garantizando el cumplimiento de la normativa.

- La empresa Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera), objeto de análisis en el presente proyecto de tesis, arrojó como resultados, un Valor Actual Neto positivo de US\$ 55.757 y una Tasa Interna de Retorno de 27.99%, siendo ésta mayor que la Tasa de Descuento de 12.43%, con una inversión total de US\$ 56.000, demostrando que el proyecto puede ser ejecutado, y el periodo de recuperación de cuatro años. Para obtener estos resultados, la empresa Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera), en la proyección realizada, para los años 2014 al 2018, determinó los ingresos ordinarios al igual que los costos de venta con un incremento en ambas cuentas, asumiendo que por la adquisición de la maquinaria nueva se aumentarían estas cuentas entre el 5% y 12% las ventas y entre el 3% y 8% los costos de ventas. Las cuentas de gastos, tales como mantenimiento, reparaciones, suministros, materiales, gastos administrativos y ventas, se vieron afectados por el porcentaje promedio de la inflación obtenida de los años 2009 al 2013. Luego de estas proyecciones, Masisa (Placacetro Masisa Mundo Madera) presentó una utilidad promedio para los cinco años de US\$ 497 mil. Adicionalmente, se realizó un análisis de la situación financiera utilizando un escenario sin maquinaria, el mismo que presentó la viabilidad del proyecto.

- En base al análisis realizado se demuestra que es factible la importación de maquinaria pesada para el tratamiento de tableros aglomerados para una empresa que se encuentra localizada en la ciudad de Quito, siempre y cuando la empresa presente una situación financiera equilibrada, una buena administración de sus activos, pasivos y patrimonio, por medio del control de sus índices financieros, y una buena gestión para la generación de ingresos y el control de costos y gastos. A esto se suma con el cumplimiento de todas las obligaciones normativas y tributarias.

6.2 RECOMENDACIONES

- El Gobierno ha impulsado un proceso de cambio en el patrón de especialización productiva de la economía, en la que permita que el Ecuador genere mayor valor agregado a su producción basado en una sociedad de conocimiento. La economía ecuatoriana, durante muchos años se ha caracterizado por la producción de bienes primarios para el mercado internacional, con poca o nula tecnificación y con altos niveles de concentración de las ganancias. El cambio en la matriz productiva permitirá generar riqueza, basado no solamente en la explotación de recursos naturales, sino en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población, con este cambio se han identificado 14 sectores productivos y 5 industrias estratégicas para este proceso de cambio. La Matriz Productiva, es la forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios, no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que

tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. Es por esta razón que se recomienda dar a conocer acerca de los nuevos procesos para el desarrollo tecnológico en el Ecuador, a través de la inserción de nuevas y mejoradas tecnologías, acompañada de campañas que motiven al trabajo por grupos de interés en cada industria y la inversión por parte del Gobierno para concentrar geográfica y estratégicamente a las industrias, y así poder cumplir con los objetivos planteados por el cambio en la matriz productiva y llegar a ser un país más competitivo.

- Promover la ayuda financiera necesaria, a través del sistema financiero público o privado, mediante préstamos y/o a través del mercado de valores, éste es un mercado de capitales en el cual se negocian valores (renta fija y variable) entre oferentes (emisores) y demandantes (inversionistas), a través de mecanismos previstos en la Ley de Mercado de Valores, los valores que pueden ser negociados son: acciones (renta variable), obligaciones, papel comercial, titularizaciones, facturas comerciales o bonos carbono (renta fija). Para realizar cualquiera de estas emisiones se debe seguir una serie de pasos dependiendo del tipo de título valor que se quiera emitir, siendo los principales: presentar la Resolución de la Junta General de Socios o Accionistas, según sea el caso, en la que se aprueban las características generales de la emisión y la constitución de las garantías y resguardos de Ley; contratar asesores legales y financieros para estructurar la emisión; contratar a una empresa Calificadora de Riesgos para que realice la calificación de la emisión; suscribir el Convenio de Representación de los Obligacionistas, el Contrato de Emisión y demás documentos requeridos para la autorización de la emisión de obligaciones; ingresar la documentación a la

Superintendencia de Compañías y Valores para la aprobación de la emisión en el Registro del Mercado de Valores; la Superintendencia de Compañías emite una Resolución mediante la cual aprueba la emisión y el Certificado de Inscripción en el Registro del Mercado de Valores; solicitud para la aprobación, acompañada de los documentos, para la inscripción del emisor y la emisión en el Registro de las Bolsas de Valores del país; el Directorio de la Bolsa de Valores resuelve aprobar la inscripción de la emisión y fija un día para la negociación de los valores; y por último la colocación de la emisión en el mercado. Con estos dos métodos de financiamiento las empresas nacionales pueden conseguir recursos para mejorar la capacidad tecnológica, productiva, calidad y servicio generando un valor agregado en su cadena productiva.

- El Ecuador debería contar con datos estadísticos actualizados en el sector maderero, como por ejemplo: Censos Nacionales Económicos Forestales. con el fin de tener un mayor control y poder determinar con mayor exactitud el grado de desarrollo que este sector ha podido lograr en los últimos años, así como también el impacto ambiental que éste genere. Los datos estadísticos permitirán a las empresas, que se desarrollan en este sector, tomar decisiones más acertadas y con mayor certidumbre.
- Las empresas ecuatorianas que se dediquen a la distribución de tableros aglomerados, deberían considerar la posibilidad de ampliar la gama de productos que ofrecen, es decir, complementarlo con productos de carpintería y construcción, con la finalidad de mejorar el servicio entregado y así lograr fidelizar al consumidor.

- La empresa Masisa (Placacentro Masisa Mundo Madera) se le recomienda realizar programas y estrategias para darse a conocer en el mercado, difundir los productos que ofrece y los nuevos servicios que posee, a través de la integración del marketing social, tradicional y online, ya que así podrá potenciar sus ventas al implementar el proyecto de importación de maquinaria para el tratamiento de tableros aglomerados. El marketing social se enfoca en que la organización debe establecer las necesidades, deseos e intereses del mercado en el que se desenvuelve para que de este modo pueda promocionar un valor superior a sus clientes, de tal forma que se mantenga o mejore el bienestar del consumidor y la sociedad; el marketing tradicional es aquel que se aplicaba antes de que las nuevas tecnologías (internet, redes sociales, telefonía móvil, etc.) se vieran implicadas en los procesos de mercadeo y el marketing online es aquel en el que se realiza un estudio de las técnicas del uso del Internet para publicitar o vender productos o servicios; para así poder llegar a ser competitiva.

BIBLIOGRAFÍA

1. Administración Aduanera China. (2013). *“Información anual 2013”*.
2. Aguayo, E. (1997). *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional Crecimiento Económico en los Países de la Comunidad Andina*. Ecuador: Mc Graw Hill.
3. Allen, Franklin; Meyer, Stewart; Breal, Richard A. (2006). *Principios de Finanzas Corporativas*. Estados Unidos: McGraw-Hill.
4. Análisis del sector de la madera CORPEI, 2013.
5. Arancel Integrado. (2012). *Arancel Integrado de importaciones*. Ecuador: Pudeleco.
6. Asociación Alemana de la Industria Electrotécnica y Electrónica (Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie E.V.). (2013). *“Informe anual”*.
7. Aulestia, H. (2008). *Evaluación de Proyectos*. Colombia: Planeta.
8. Baca Urbina, G. (2003). *Fundamentos de Ingeniería Económica*. México: Mc Graw Hill, Tercera Edición.
9. Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill. 5ta. Edición.
10. Bajo Rubio, O. (2012). *Teorías del Comercio Internacional*. Madrid: Antoni Bosch Editor.
11. Cámara de Comercio Internacional. (2011). *Las nuevas reglas Incoterms 2010*. México: Benavides T.
12. Cantos, M. (2005). *Introducción Comercio Internacional*. Barcelona: Editorial EDIUOC.
13. Carpio, H., (1999). *Análisis Sectorial Forestal, INEFAN*.
14. Chiriboga, A. (2013). *Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano*. Edición 1.
15. CORPEI. (2005). *Cámara de la Pequeña Industria de Pichinch*.
16. CORPEI. (2013). *Análisis del sector de la madera*.
17. Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2013). *Extension de los Recursos Forestales*. Recuperado el 10 de abril de 2014, de: <http://www.fao.org/docrep/013/i1757s/i1757s02.pdf>.

18. Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2013). *Productos Forestales*. Recuperado el 23 de abril de 2014, de: <http://www.fao.org/docrep/013/i1757s/i1757s02.pdf>).
19. Galiano, C. (2012). *Guía Didáctica Finanzas – INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS*. España: Planeta.
20. Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2008). *Atlas Ambiental del Distrito Metropolitano de Quito*. Recuperado el 27 de mayo de 2014, de: (<http://www.quitoambiente.com/index.php/quienes-somos>)
21. Masisa. (2012). *Memoria Anual Masisa*.
22. Masisa. (2013). *Unidad de Negocio Forestal*. Recuperado el 12 de julio de 2014, de: <http://www.masisa.com/mex/nosotros/Unidades-de-Negocio/unidad-de-neogocios-industrial.html>
23. NEXPORT. (2011). *INCOTERMS 2010*. Recuperado el 25 de junio el de 2014, de: [<http://www.nexportglobal.com/?pag=incoterms>].
24. Oficina Federal de Estadística. (2013). *Información anual 2013*.
25. Sala Humanitaria. (2010). *Sustancias Agotadoras de la Capa de ozono*. Recuperado el 28 de junio de 2014, de: http://wiki.salahumanitaria.co/index.php/Sustancias_Agotadoras_de_la_Capa_de_Ozono
26. Sapag Chain, Nassir. (2003). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Mc Graw Hill
27. Smith, J., (2014). *Italia salió de la recesión en el último trimestre de 2013 al crecer su economía un 0,1%*. Recuperado el 02 de julio de 2014, de: <http://www.rtve.es/noticias/20140311/italia-salio-recesion-ultimo-trimestre-2013-crecer-economia-01/893965.shtml>
28. Vásquez, E. (2011). *La Industria Forestal del Ecuador*. Recuperado el 05 de mayo de 2014, de: [<http://cifopecuador.org>].
29. Viter, C. (2004). *Uso y Evaluación de Aprovechamiento de la Madera Aserrada como sierra circular y motosierra en el Ecuador: INEFAN, Proyecto ITTO*.
30. Viteri, C. (2004). *Sector Forestal Productivo Formal*. Recuperado el 10 de mayo de 2014, de: [<http://ecuadorforestal.org/informacion-s-f-e/sector-forestal-productivo-formal/>].
31. Wikipedia. (2014). *Tasa de Descuento*. Recuperado el 17 de julio de 2014, de: http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_descuento
32. Wilson, J. (2013). *Comercio Internacional en la pequeña y mediana empresa*. Madrid: Ediciones Pirámide.
33. Zapata Sánchez, P. (2011). *Contabilidad General*. Ecuador: McGraw-Hill.

GLOSARIO

AMORTIZACIÓN: Pérdida de valor de los activos que sufren por el paso del tiempo o por cambios en el valor en el mercado.

ASERRADEROS CIRCULARES: Instalación mecanizada o artesanal dedicada al aserrado de madera. Los aserraderos son industrias de primera transformación de la madera; proveen de productos semi-acabados que generalmente son destinados a una industria de segunda transformación encargada de fabricar objetos o partes de objetos de consumo.

BALANZA COMERCIAL: Diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra a otros países, mediante el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período.

BOSQUES NATIVOS: Es un ecosistema arbóreo, caracterizado por la presencia de árboles y arbustos de múltiples especies nativas, edades y alturas variadas, regenerado por sucesión natural, con una asombrosa biodiversidad de vegetales, animales y microorganismos, que viven en armonía.

CONTRACHAPADOS: Tabla hecha de varias capas finas de madera, pegadas de modo que sus fibras queden entrecruzadas.

DEPRECIACIÓN: Disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial. Los activos se deprecian basándose en criterios económicos, considerando el plazo de tiempo en que se hace uso en la actividad productiva, y su utilización efectiva en dicha actividad. Una deducción anual de una porción del valor de la propiedad y/o equipamiento.

FACTIBILIDAD: Se refiere a que se dispone del capital en efectivo o de los créditos de financiamiento necesario para invertir en el desarrollo del proyecto, mismo que deberá haber probado que sus beneficios a obtener son superiores a sus costos en que incurrirá al desarrollar e implementar el proyecto o sistema; tomando en cuenta la recesión económica y la inflación para determinar costos a futuro. Los estudios de factibilidad económica incluyen análisis de costos y beneficios asociados con cada alternativa del proyecto.

FRANQUICIA: Sistema de venta de productos de una firma comercial en una tienda de otro propietario y bajo ciertas condiciones económicas.

GOBIERNO CORPORATIVO: Conjunto de principios y normas que regulan el diseño, integración y funcionamiento de los órganos de gobierno de la empresa, como son los tres poderes dentro de una sociedad: los Accionistas, Directorio y Alta Administración.

INDICADORES FINANCIEROS: Refleja, en forma numérica, el comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes. Al ser comparada con algún nivel de referencia, el análisis de estos indicadores puede estar señalando alguna desviación sobre la cual se podrán tomar acciones correctivas o preventivas según el caso.

IMPORTACIÓN: Transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser

cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales, que son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

INCOTERMS (TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO): Términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el exportador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.

INFLACIÓN: Proceso económico provocado por el desequilibrio existente entre la producción y la demanda; causa una subida continuada de los precios de la mayor parte de los productos y servicios, y una pérdida del valor del dinero para poder adquirirlos o hacer uso de ellos.

MADERA ASERRADA: Piezas de madera maciza obtenidas por aserrado del árbol, generalmente escuadradas, es decir con caras paralelas entre sí y cantos perpendiculares a las mismas.

MADERA ESCUADADA: Se conoce así a la madera trabajada con hacha sus caras opuestas (semiescuadradas). Se considera también la madera toscamente trabajada con sierra, con el objeto de darle una forma aproximadamente cuadrada o rectangular.

MADERA SÓLIDA: Las maderas sólidas pero económicas utilizadas son el roble, fresno y olmo, las más caras son el nogal o caoba.

NORMA ISO 9001:2000: Norma internacional que define los requisitos mínimos que debe cumplir un sistema de gestión de calidad para ser certificado. Especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad, cuando una organización.

- a) Necesita demostrar su capacidad para proporcionar de forma coherente productos que satisfagan los requisitos del cliente y los reglamentarios aplicables, y;
- b) Aspira a aumentar la satisfacción del cliente a través de la aplicación eficaz del sistema, incluidos los procesos para la mejora continua del sistema y el aseguramiento de la conformidad con los requisitos del cliente y los reglamentarios aplicables.

PATRIMONIO FORESTAL: Constituye toda la riqueza forestal natural, las tierras forestales y la flora y fauna silvestres existentes en el territorio.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB): Conjunto de los bienes y servicios producidos en un país durante un espacio de tiempo, generalmente un año.

RENTA PER CÁPITA: La renta per cápita, PIB per cápita o ingreso per cápita, es la relación que hay entre el PIB (producto interno bruto) y la cantidad de habitantes de un país. Para conseguirlo, hay que dividir el PIB de un país entre su población.

TASA DE INTERÉS ACTIVA: Es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados.

TASA DE INTERÉS PASIVA: Es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): Tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero.

VALOR ACTUAL NETO (VAN): Método de la valoración de inversiones en activos fijos, proporcionando una valoración financiera en el momento actual de los flujos de caja netos proporcionados por la inversión.